

# DALE CARNEGIE®

Cuốn sách duy nhất tại Việt Nam có bản quyền từ Gia đình Dale Carnegie

# Quảng gánh lo đi & Vui Sống

## *How to Stop Worrying and Start Living*

Những ý tưởng tuyệt vời để  
sống thanh thản và hạnh phúc

**#1**  
INTERNATIONAL  
BEST  
SELLER



NHA XUẤT BẢN TRẺ

**NEW EDITION**

# **QUẢNG GÁNH LO ĐI VÀ VUI SỐNG**

**Nguyên tác**: How to stop worrying and start living

**Tác giả**: Dale Carnegie

**Người dịch**: Nguyễn Hiến Lê

**Nhà xuất bản**: Văn hóa – Thông tin

**Năm xuất bản**: 2001

---

Đánh máy: Goldfish

Tạo eBook: QuocSan

Ngày hoàn thành: 26/10/‘10

Tạo lại: 01/01/‘16.

## **MỤC LỤC:**

Vài lời thưa trước

Tựa

Phần I. NHỮNG PHƯƠNG PHÁP CĂN BẢN ĐỂ DIỆT LO

§ 1. Đắc nhất nhất quá nhất nhất

§ 2. Một cách thần hiệu để giải quyết những vấn đề rắc rối

§ 3. Giết ta bằng cái ưu sầu

Quy tắc 1

Quy tắc 2

Quy tắc 3

Phần II. NHỮNG THUẬT CĂN BẢN ĐỂ PHÂN TÍCH NHỮNG VẤN ĐỀ RẮC RỐI

§ 4. Làm sao phân tích và giải quyết những vấn đề rắc rối

§ 5. Làm sao trừ được 50% lo lắng về công việc làm ăn của chúng ta?

TÓM TẮT PHẦN II

Quy tắc 1

Quy tắc 2

Quy tắc 3

Quy tắc 4

Chín lời khuyên để đọc cuốn sách này cho có lợi nhiều hơn

Tóm tắt

Phần III. DIỆT TẬT ƯU PHIÊN ĐI ĐỪNG ĐỂ NÓ DIỆT TA

§ 6. Khuyên ai chớ có ngẩng ầu

§ 7. Đòi người ngăn lăm ai ời!

§ 8. Một định lệ diệt được nhiều lo lắng

§ 9. Đã không tránh được thì nhận đi

§ 10. “Tốt” lo lại

§ 11. Đừng mất công cưa vụn mặt cưa

Phần IV. BẢY CÁCH LUYỆN TINH THẦN ĐỂ ĐƯỢC THẢNH THOẠI VÀ HOAN HỈ

§ 12. Một câu đủ thay đổi đời bạn

§ 13. Hiềm thù rất tai hại và bắt ta trả một giá rất đắt

§ 14. Nếu bạn làm đúng theo đây thì sẽ không bao giờ còn buồn vì lòng bạc bẽo của người đời

§ 15. Bạn có chịu đổi cái bạn có để lấy một triệu Mỹ kim không?

§ 16. Ta là ai?

§ 17. Định mệnh chỉ cho ta một trái chanh hãy làm thành một ly nước chanh ngon ngọt

§ 18. Làm sao trị được bệnh u uất trong hai tuần

#### TÓM TẮT PHẦN IV

Quy tắc 1

Quy tắc 2

Quy tắc 3

Quy tắc 4

Quy tắc 5

Quy tắc 6

Quy tắc 7

Phần V. HOÀNG KIM QUI TẮC ĐỂ THẮNG ƯU TƯ

§ 19. Song thân tôi đã thắng ưu tư cách nào?

§ 20. Không ai đá đờ chó chết cả

§ 21. Hãy gác những lời chỉ trích ra ngoài tai

§ 22. Những sai lầm của tôi

#### TÓM TẮT PHẦN V

Làm sao khỏi buồn bực về những lời chỉ trích

Phần VI. SÁU CÁCH TRÁNH MỆT VÀ ƯU TƯ ĐỂ BẢO TOÀN NGHỊ LỰC VÀ CAN ĐẢM

§ 23. Ảnh hưởng tai hại của sự mệt mỏi

§ 24. Tại sao ta mệt và làm sao cho hết mệt

§ 25. Các bà nội trợ hãy tránh mệt mỏi để được trẻ mãi

1) Đừng bới móc tính xấu của người

2) Nên săn sóc đến người láng giềng

3) Trước khi đi ngủ, hãy lập chương trình làm việc hôm sau

4) Sau cùng nên tránh mệt nhọc và bực dọc

§ 26. Bốn tập quán giúp bạn khỏi mệt và khỏi ưu phiền khi làm việc

Tập quán 1: Đừng để trên bàn một thứ giấy tờ gì hết, trừ những giấy tờ liên quan tới vấn đề bạn đang xét

Tập quán 2: Việc quan trọng và gấp thì làm trước

Tập quán 3: Khi gặp một vấn đề, nếu có đủ sự kiện giải quyết rồi thì phải giải quyết ngay đi, đừng hẹn tới mai

Tập quán 4: Học tổ chức, trao bớt quyền hành cho người dưới để có thì giờ chỉ huy, kiểm soát

§ 27. Làm sao diệt nỗi buồn chán làm ta mệt nhọc, ưu tư và uất hận

§ 28. Bạn không ngủ được ư? Đừng khổ trí vì vậy!

### TÓM TẮT PHẦN VI

Quy tắc 1: Phải nghỉ trước khi mệt

Quy tắc 2: Tập xả hơi ngay trong khi làm việc

Quy tắc 3: Nếu bạn là một người nội trợ thì tập cách nghỉ ngơi ở nhà để giữ gìn sức khỏe và vẻ trẻ đẹp

Quy tắc 4: Tập bốn thói quen sau này trong khi làm việc

Quy tắc 5: Hăng hái làm việc thì sẽ không thấy lo lắng và mệt nhọc nữa

Quy tắc 6: Nhớ rằng không có người nào chết vì thiếu ngủ hết. Sự lo lắng về mất ngủ làm hại sức khỏe hơn là sự mất ngủ

### Phần VII. LỰA NGHỀ NÀO THÀNH CÔNG VÀ MÃN NGUYÊN

§ 29. Một quyết định quan trọng nhất trong đời bạn

### Phần VIII. LÀM SAO BỚT LO VỀ TÀI CHÍNH

§ 30. 70% nỗi lo của ta ...

Quy tắc 1: Ghi những chỉ tiêu vào sổ

Quy tắc 2: Lập ngân sách thiết đúng với những nhu cầu của bạn, như quần áo phải cắt khít với thân thể bạn vậy.

Quy tắc 3: Tiêu tiền một cách khôn ngoan

Quy tắc 4: Đừng để cho chúng nhúc nhích đầu tăng theo lợi tức

Quy tắc 5: Nếu phải vay thì ráng có cái gì để đảm bảo

Quy tắc 6: Bảo hiểm về bệnh tật, hỏa hoạn và tai nạn bất thường khác

Quy tắc 7: Đừng cho vợ con lãnh tội một lần số tiền bảo hiểm sinh mạng của bạn

Quy tắc 8: Dạy cho con biết giá trị của đồng tiền

Quy tắc 9: Nếu cần, bạn nên làm thêm để kiếm phụ bổn

Quy tắc 10: Đừng bao giờ đánh bạc hết

Quy tắc 11: Nếu không làm sao cho tài chánh khá hơn được thì thôi, cũng cứ vui vẻ đi, đừng đay đoạ tấ m thân mà uất ức v ề một tình cảnh không thể thay đổi được

Nguyên tác HOW TO STOP WORRYING AND START LIVING

## Vài lời thưa trước

Trong phần cuối bài Tựa của dịch giả Nguyễn Hiến Lê có đoạn:

*“Nếu đời người quả là bể thảm thì cuốn sách này chính là ngọn gió thần đưa thuyền ta tới cội Nát bàn, một cội Nát bàn ở ngay trên thế.”*

*Chúng tôi trân trọng tặng nó cho hết thảy những bạn đương bị con sâu ưu tư làm cho khổ sở trần trọc canh khuya, tan nát cõi lòng. Ngay từ những chương đầu, bạn sẽ thấy tư tưởng sâu thẳm của bạn tiêu tan như sương mù gặp nắng xuân và bạn sẽ mỉm cười nhận rằng đời quả đáng sống. Kìa, đô đốc Byrd đã nói: “Chúng ta không cô độc trên thế giới này đâu, có cả vật vô tri như mặt trăng, mặt trời, cũng cứ đều đều, đúng ngày, đúng giờ lại chiếu sáng chúng ta, lại cho ta cảnh rực rỡ của bình minh hoặc cảnh êm đềm của đêm lặng”.*

Bài Tựa này, cụ Nguyễn Hiến Lê viết từ năm 1951, lúc cụ dạy học ở Long Xuyên. Nửa thế kỷ sau, trong bản in năm 2001 của NXB Văn hóa (tạm gọi là bản 2001), và đoạn trích ở trên được in ở bìa sau.

Nhắc lại việc “dịch Dale Carnegie và viết sách học làm người”, cụ Nguyễn Hiến Lê viết trong *Hồi kí* như sau:

“Để học tiếng Anh, tôi tập dịch sách tiếng Anh ra tiếng Việt cũng như trước kia để học bạch thoại, tôi dịch Hồ Thích.

Thật may mắn, ông P. Hiếu giới thiệu cho tôi hai cuốn *How to win friends and influence people* và *How to stop worrying*<sup>[1]</sup> đầu của Dale Carnegie và kiếm cho tôi được cả nguyên bản tiếng Mỹ với bản dịch ra tiếng Pháp.

Hai cuốn đó cực kì hấp dẫn, tôi say mê đọc, biết được một lối viết mới, một lối dạy học mới, toàn bằng thuật kể truyện. Mỗi chương dài 10 tới 20 trang chỉ đưa ra một chân lí hay một lời khuyên; và để người đọc tin chân lí, lời khuyên đó, Carnegie kể cả chục câu chuyện có thực, do ông nghe thấy, hoặc đọc được trong sách báo, nhiều khi là kinh nghiệm của bản thân của ông nữa, kể bằng một giọng rất có duyên, cho nên đọc thích hơn tiểu thuyết, mà lại dễ nhớ.

Tiếng Anh của tôi hồi đó còn non lắm – thực sự thì chỉ kể như mới học được sáu tháng – nên nhiều chỗ tôi phải dựa vào bản dịch tiếng Pháp. Và

dịch cuốn *How to win friends* xong, tôi đưa ông Hiếu coi lại, sửa chữa. Do đó mà chúng tôi kí tên chung với nhau<sup>[2]</sup>. Tôi đặt nhan đề là *Đắc nhân tâm*.

Chủ trương của tôi là dịch sách “Học làm người” như hai cuốn đó thì chỉ nên dịch thoát, có thể cắt bớt, tóm tắt, sửa đổi một chút cho thích hợp với người mình miễn là không phản ý tác giả; nhờ vậy mà bản dịch của chúng tôi rất lưu loát, không có “dấu vết dịch”, độc giả rất thích.

(...) Qui tắc đắc nhân tâm gồm trong câu “kỉ sở bất dục vật thi ư nhân”, mà tất cả triết gia thời thượng cổ từ Thích Ca, Khổng Tử, Ki Tô... đều đã dạy nhân loại, nhưng trình bày như Dale Carnegie thì hơi có tính cách vị lợi, và tôi nghĩ trong đời cũng có một đôi khi chúng ta cần phải tỏ thái độ một cách cương quyết chứ không thể lúc nào cũng giữ nụ cười trên môi được. Cho nên tôi thích cuốn *How to stop worrying* mà chúng tôi dịch là *Quảng gánh lo đi* hơn.

Đúng như Đoàn Như Khuê nói:

... *Thuyền ai ngược gió ai xuôi gió,  
Coi lại cùng trong bể thảm thôi.*

Dù sang hèn, giàu nghèo, ai cũng có ưu tư, phiền muộn; chỉ hạng đạt quan, triết nhân, quân tử mới “thản đẳng đẳng” (thản nhiên, vui vẻ) được, như Khổng Tử nói (Luận ngữ – Thuật nhi – 36). Nhưng làm sao có thể thản nhiên, vui vẻ thì Khổng Tử không chỉ cho ta biết. Carnegie bỏ ra bảy năm nghiên cứu hết các triết gia cổ kim, đông tây, đọc hàng trăm tiểu sử, phỏng vấn hàng trăm đồng bào của ông để viết cuốn *Quảng gánh lo đi*.

Tôi bắt đầu đau bao tử từ khi phi cơ Pháp bắn liên thanh xuống miền Tân Thạnh (1946), năm sau qua Long Xuyên, để quên tình cảnh nước và nhà tôi phải trốn vào trong sách vở, nhưng viết và đọc suốt ngày thì bệnh bao tử lại nặng thêm, mà bác sĩ không biết, cứ cho là gan yếu, uống thuốc Tây, thuốc Bắc, thuốc Nam đều không hết.

Rồi khi đọc cuốn *Quảng gánh lo đi*, tôi thấy hết ưu tư, nhẹ hẫng người. Suốt thời gian dịch và trong năm sáu tháng sau nữa, tôi có cảm giác “đăng đẳng” đó. Vì vậy mà tôi rất mang ơn tác giả, viết một bài Tựa tôi lấy làm đặc ý để giới thiệu với độc giả, và cuối bài, đề

“*Long Xuyên, một ngày đẹp trong 365 ngày đẹp năm 1951*”

Nhiều độc giả đồng ý với tôi là cuốn đó hay hơn *Đắc nhân tâm*, và ngay từ chương đầu đã trút được một phần nỗi lo rồi, cho nên chép nhan đề



chương đó “Đắc nhất nhất quá nhất nhất” để trước mặt, trên bàn viết.

Mới đây, một độc giả, bác sĩ, bảo từ hồi đi học, đọc xong chương đó, thì đổi chữ kí, không kí tên thật nữa mà kí là “Today” (Hôm nay). Tôi còn giữ một bản của chữ kí đó của ông ta”.

“Mới đây”, theo như lời cụ Nguyễn Hiến Lê thuật lại ở trên, cách nay khoảng ba mươi năm rồi. Và “mới đây”, cách nay khoảng hai tháng, tôi thấy trên một tờ nhật báo nọ, vị bác sĩ phụ trách chuyên mục tư vấn sức khỏe khuyên độc giả “bệnh nhân” rằng, ngoài thuốc men và nghỉ ngơi tịnh dưỡng, nên đọc tìm cuốn *Quảng gánh lo đi và vui sống*. Lời khuyên của vị bác sĩ này, cho ta thấy rằng, những qui tắc để *diệt lo* do Dale Carnegie nêu ra từ năm 1948, dù cách nay 60 năm rồi, vẫn còn hữu ích.

Tôi mua được cuốn “*Quảng gánh lo đi và vui sống*” (và hai cuốn khác nữa) hồi đầu tháng tám từ một người bán hàng dạo, giá bìa ghi 34.000 đồng<sup>[3]</sup>, nhưng chỉ phải trả 24.000 đồng nhờ được bớt 30%. Tôi dùng cuốn này để bổ sung phần thiếu sót trong ebook cùng tên do bác **vv** thực hiện (tạm gọi là bản **vv**) trước đây. Như các bạn đã biết, ebook đó được thực hiện từ bản nguồn thiếu bài Tựa, chương XIX và XX; ngoài ra, các chương còn lại, chương nào cũng bị cắt bớt một vài đoạn. Trong lúc bổ sung, tôi cũng sửa lại các từ trong bản **vv** như *san*h, *đườ*ng *sí*, *diễn* *giả*, (cây) *đờ*n... thành *sinh*, *tiểu đườ*ng, *diễn* *viên*, (cây) *đàn*...

Trước đây tôi đã gõ bài Tựa (và đã đăng trên TVE), lần này tôi chỉ tốn công gõ khoảng 40 trang thôi – khoảng 12% cuốn sách; số còn lại chép từ bản **vv**. Tôi cũng dùng bản này để chú thích vài chỗ trong bản 2001. Nếu không có ebook của bác **vv** đó chắc tôi không đủ kiên nhẫn để gõ cả cuốn. Xin chân thành cảm ơn bác **vv** và xin gửi phiên bản mới đến các bạn khoái ... vô sự tiểu nhân tiên.

**Goldfish.**

**QUẢNG GÁNH LO ĐI & VUI SỐNG**

*Quân tử thân đáng đáng*

*Tiểu nhân thường thích thích*<sup>[4]</sup>.

Không Tử.

## TỰA

Một buổi trưa hè, chúng tôi đang đàm đạo tại nhà anh Đ., bỗng một bạn tôi ngừng câu nói dở, chỉ ra ngoài cửa bảo: -Các bạn coi kìa, nữ bác sĩ lái xe đi chích thuốc.

Chúng tôi nhìn ra. Một người đàn bà còn trẻ, tóc bù xù, mặt lem luốc, cặp mắt láo liêng, miệng cười toe toét, vừa đi vừa vòng hai tay ra phía trước, xoay đi xoay lại như người lái xe hơi, thỉnh thoảng ngừng chân, tay như cầm vật gì nhỏ, đưa lên đưa xuống.

Anh Đ. giảng: “Nữ bác sĩ đi chích thuốc đấy. Ngày nào cũng vậy, mưa cũng như nắng, đi đủ ba lần, qua đủ bốn, năm con đường quanh đây... Nhiều thân chủ, dĩa ta!”

Rồi anh vội sầm nét mặt: “Tội nghiệp, nhà khá giả, lại con một, mà như vậy...!”

Ngừng một chút, anh tiếp: “Nhưng nghĩ kỹ, chị ta có thấy khổ đâu? Trái lại mỗi khi lái xe, tin mình là bác sĩ, chắc sung sướng lắm... Sướng hơn chúng mình nhiều! Chính chúng ta mới đáng thương!”.

Ai nấy đang vui, bỗng buồn bã, lẳng lặng gật đầu. Chao ơi, trong số anh em ngồi đó, phần nhiều đều được thiên hạ khen sang và giàu, biết bao nhiêu người khao khát địa vị, mà chính họ tự thấy khổ hơn một mụ điên!

“Chính chúng ta mới đáng thương!”

Nếu vậy đời quả là bể khổ mà bốn câu thơ này của Đoàn Như Khuê thiệt thâm thúy vô cùng:

Bể thảm mênh mông sóng lụt trời!  
Khách trần chèo một lá thuyền chơi,  
Thuyền ai ngược gió ai xuôi gió,  
Coi lại cùng trong bể thảm thôi.<sup>[5]</sup>

“Chính chúng ta mới đáng thương!”

Như vậy thì cái bề ngoài vui tươi kia chỉ là cái vỏ của một tâm hồn chán nản, bị phiền muộn, ưu tư, ganh ghét, hờn oán dày vò! Mặt biển lặng, phản chiếu màu trời rực rỡ đấy, nhưng dưới đáy có những lượn sóng ngầm đủ sức cuốn cát và lay đá. Cánh đồng tươi thắm cười đón gió xuân đấy, nhưng trong hoa, sâu đã lẳng lặng đục nhụy và hút nhựa không ngừng.

*Phải ngăn những đợt sóng oán hờn ấy lại, diệt con sâu ưu tư đó đi, nếu không, nó sẽ diệt ta mất, chẳng sớm thì chiều, ta sẽ sinh ra cái kỉnh, chán chường, đau tim, đau bao tử, mất ngủ, mất ăn, mắc bệnh thần kinh và loạn óc.*

*Dale Carnegie viết cuốn **Quảng gánh lo đi...** và vui sống này chính để chỉ cho ta cái cách diệt những kẻ thù vô hình ấy. Ta thiệt khó thắng vì chúng ngự trị ngay trong thâm tâm ta, nhưng ta phải thắng, vì thắng mới có thể **SỐNG** được.*

*Đọc bài tựa cuốn **Đắc nhân tâm**: bí quyết của thành công, bạn đã được biết qua về lối sống, mới đầu long đong, sau thành công rực rỡ của Dale Carnegie; ở đây chúng ta không nhắc lại nữa, chỉ kể cách ông viết cuốn **Quảng gánh lo đi...** và vui sống này.*

*Hồi mới bắt đầu dạy môn nói trước công chúng tại hội Thanh niên theo Thiên Chúa giáo ở Nữ Uớc, ông thấy cần phải chỉ cho học sinh của ông – hầu hết là những người có địa vị quan trọng trong đủ các ngành hoạt động xã hội – cách thắng ưu tư và phiền muộn. Ông bèn tìm trong thư viện lớn nhất ở Nữ Uớc hết thấy những cuốn sách bàn về vấn đề ấy và ông chỉ thấy vốn vẹn có 25 cuốn, còn sách nghiên cứu về... loài rùa thì có tới 190!*

*Thiệt lạ lùng! Đối với một vấn đề hệ trọng cho cả nhân loại như vấn đề diệt nỗi lo lắng để cho bề thảm vơi bớt đi, đòi người được vui tươi hơn, mà loài người thờ ơ như vậy? Trách chi những người bị bệnh thần kinh chiếm hết phân nửa số giường trong các dưỡng đường Âu Mỹ. Trách chi hết thấy chúng ta dù sang hèn, giàu nghèo, đều phải phàn nàn rằng chính những kẻ điên mới là hạng người sung sướng trên đời!*

*Đọc hết 25 cuốn sách ấy, không thấy cuốn nào đầy đủ, khả dĩ dùng để dạy học được, ông đành bỏ ra 7 năm để nghiên cứu hết các triết gia cổ, kim, đông, tây, đọc hàng trăm tiểu sử, từ tiểu sử của Khổng Tử tới đời tư của Churchill, rồi lại phỏng vấn hàng chục các danh nhân đương thời và hàng trăm đồng bào của ông trong hạng trung lưu. Nhờ vậy sách ông được đặc điểm là đầy đủ những truyện thiệt mà bất kỳ ai cũng có thể kiểm sát.*

*Những điều thu thập được trong sách và đời sống hàng ngày ấy, ông sắp đặt lại, chia làm 30 chương để chỉ cho ta biết:*

- Những ảnh hưởng của ưu tư tai hại cho tinh thần, cơ thể ra sao?
- Cách phân tích các ưu tư.

- Cách diệt chứng ưu tư.
- Cách luyện cho có một thái độ bình tĩnh, vui vẻ, thản nhiên.
- Cách diệt 3 nguyên nhân chính sinh ra ưu tư là sự mỗi mệ – sự chán nản về nghề nghiệp – sự túng thiếu.<sup>[6]</sup>

Vậy ông đã “thuật nhi bất tác” đúng như lời đức Khổng Tử, mà nhận rằng trong sách của mình không có chi mới hết. Toàn là những qui tắc mà ai cũng biết và nếu chịu áp dụng thì không một nỗi ưu phiền nào là không diệt được, từ những ưu tư về gia đình, tài sản, tình duyên, đến những lo lắng về tính mệnh, công danh, bệnh tật liên miên<sup>[7]</sup>. Nhưng tiếc rằng rất ít người áp dụng nó, cho nên ông phải viết cuốn này, để gõ cửa từng nhà – như lời ông nói – khuyên chúng ta đề phòng bệnh ưu uất, làm cho cứ mười người thì có một người bị bệnh thần kinh, cứ hai phút lại có người hóa điên, và giết hại loài người một vạn lần hơn bệnh đậu mùa! Tóm lại, ông chỉ có công nhắc lại những quy tắc rất thông thường và cố “nhồi nó vào óc ta” để ta thi hành thôi.

Tuy nhiên tác giả đã nhồi vào óc ta một cách tuyệt khéo, nhờ lời văn có duyên của ông. Từ trang đầu đến trang cuối, toàn là những chuyện thiệt, cổ kim, đông tây, cũng như trong cuốn Đắc nhân tâm: bí quyết của thành công. Nếu xét kỹ, ta thấy văn ông có chỗ điệp ý, lại có đoạn ý tứ rời rạc, nhưng chính vì vậy mà lời rất tự nhiên, đột ngột, khiến đọc lên ta tưởng tượng như có ông ngồi bên cạnh, ngó ta bằng cặp mắt sâu sắc, mỉm cười một cách hóm hỉnh, mà giảng giải cho ta, nói chuyện với ta vậy.

Sở dĩ ông có lối văn vô cùng hấp dẫn ấy – từ trước chúng ta chưa được đọc một tác giả nào bàn về tâm lý mà vui như ông – có lẽ nhờ hoàn cảnh tạo nên.

Có hồi ông bán xe cam nhông, thất bại thê thảm vì tính ghét máy móc lắm, ông bèn xin dạy khoa “nói trước công chúng” trong hội “Thanh niên Thiên Chúa giáo”. Hội bằng lòng nhận, nhưng không tin tài của ông, không chịu trả mỗi tối 5 Mỹ kim, mà chỉ cho ông chia lời thôi – nếu có lời. Học sinh thì toàn là những người có tuổi, có công ăn việc làm, muốn học sao cho có kết quả ngay và học giờ nào mới trả tiền giờ ấy. Ông phải đem hết tâm lực ra và soạn bài sao vừa vui vừa bổ ích thì mới hòng giữ họ lâu và mình có đủ tiền độ nhật. Vì vậy ông không thể dùng những sách khô khan của nhà trường để dạy, đành phải kiếm nhiều thí dụ thực tế kể cho

*học sinh để cho họ mê man nghe từ đầu giờ đến cuối giờ. Nhờ đó ông luyện được lối văn tự nhiên rõ ràng, có duyên, hấp dẫn một cách lạ lùng.*

*Chúng tôi tưởng lối văn ấy phải là lối văn của thế kỷ thứ 20 này. Đọc những sách triết lý viết từ thế kỷ 17, ta thấy thiết chán: văn trều trượng quá, nghiêm quá, gọn quá, bắt ta phải suy nghĩ nhiều quá. Ta không được rảnh rang như hồi xưa – mỗi tuần ta phải đọc một hai cuốn sách, chín, mười số báo – lại quen với lối văn tiểu thuyết và phóng sự nên lối văn nghiêm nghị của những thế kỷ trước không còn hợp với phần đông chúng ta. Một ngày kia, trờ một số sách viết cho các nhà chuyên môn, có lẽ hết thấy các sách phải viết bằng lối văn tựa như phóng sự, mới mong có người đọc, đâu sách học cho người lớn hay trẻ em.*

*Ông Dale Carnegie đã mở đường trong công việc viết sách cho người lớn bằng lối văn ấy. Vì sách của ông không khác chi những tập phóng sự cả. Ông đã thành công rực rỡ, sách ông bán rất chạy. Cuốn *Quảng gánh lo đi...* và vui sống này chỉ trong 3 năm (1948-1950) đã tái bản tới lần thứ tư.*

*Riêng chúng tôi, từ khi vì duyên may được đọc cuốn ấy, đã thấy tâm hồn nhẹ nhàng, khoáng đạt hơn trước nhiều. Và mỗi lần có điều gì thắc mắc, mở sách ra, là thấy ngay cách giải quyết, chẳng khác Tôn Tẫn khi xưa mỗi lúc lâm nguy mở cẩm nang của thầy ra, tìm phương thoát nạn.*

*Nếu đời người quả là bể thảm thì cuốn sách này chính là ngọn gió thần đưa thuyền ta tới cỏi Nát bàn, một cỏi Nát bàn ở ngay trần thế.*

*Chúng tôi trân trọng tặng nó cho hết thấy những bạn đương bị con sâu ưu tư làm cho khổ sở trần trọc canh khuya, tan nát cỏi lòng. Ngay từ những chương đầu, bạn sẽ thấy tư tưởng sâu thẳm của bạn tiêu tan như sương mù gặp nắng xuân và bạn sẽ mỉm cười nhận rằng đời quả đáng sống. Kìa, đô đốc Byrd đã nói: “Chúng ta không cô độc trên thế giới này đâu, có cả vật vô tri như mặt trăng, mặt trời, cũng cứ đều đều, đúng ngày, đúng giờ lại chiếu sáng chúng ta, lại cho ta cảnh rực rỡ của bình minh hoặc cảnh êm êm của đêm lặng”.*

Long Xuyên,

Một ngày đẹp trong 365 ngày đẹp năm 1951.

# PHẦN I. NHỮNG PHƯƠNG PHÁP CĂN BẢN ĐỂ DIỆT LO

## Chương 1. Đắc nhất nhật quá nhất nhật

Mùa xuân năm 1871, một thanh niên may mắn đọc được một câu văn ảnh hưởng sâu xa tới tương lai của chàng. Hồi ấy còn là sinh viên y khoa ở trường Montreal, chàng lo đủ thứ: lo thi ra cho đậu, đậu rồi sẽ làm gì, làm ở đâu, sao cho có đủ thân chủ, kiếm cho đủ ăn?

Nhờ câu văn đọc được trong sách của Thomas Carlyle mà chàng trở nên một y sĩ có danh nhất thời đó. Chính chàng đã tổ chức trường y khoa John Hoplins hiện nổi tiếng khắp hoàn cầu, rồi làm khoa trưởng ban y khoa tại Đại học Oxford, một danh dự cao nhất trong y giới Anh. Về sau chàng lại được Anh hoàng phong tước và khi mất người ta viết hai cuốn sách dày 1.466 trang để kể lại thuở sinh bình.

Tên chàng là William Osler. Còn câu văn mà chàng đọc được mùa xuân năm 1871, câu văn đã giúp chàng quảng được gánh lo trong đời chàng là: *“Những công việc ở ngay trước mắt ta phải coi là quan trọng nhất, và đừng bận tâm tới những công việc còn mờ mờ từ xa”*.

Bốn mươi hai năm sau, một đêm xuân ấm áp, trong khi trăm bông đua nở giữa sân trường, William Osler diễn thuyết trước sinh viên Đại học Yale đã nói rằng, thiên hạ đã lầm khi bảo một người như ông, làm giáo sư tại bốn trường Đại học và viết một cuốn sách nổi danh, tất phải có “bộ óc dị thường”. Vì những người thân của ông biết rõ “óc ông vào hạng tầm thường nhất”.

Vậy thì bí quyết thành công của ông ở đâu? Ông đáp lại bí quyết đó ở chỗ ông biết “chia đời sống ra từng ngăn, cách biệt hẳn nhau, mỗi ngăn một ngày”. Ý ông muốn nói gì vậy? Vài tháng trước buổi diễn thuyết ở Yale, ông đã đáp một chiếc tàu biển lớn, vượt Đại Tây Dương. Trên chiếc tàu đó, ông thấy người thuyền trưởng, đứng ở cầu thang, chỉ nhấn vào một cái nút mà làm chạy một cái máy, tức thì ngăn thiết kín những bộ phận chính trong tàu, không cho phần này thông qua phần khác, ví dụ vì tai nạn nước có tràn vào cũng không đắm tàu được. Rồi ông nói tiếp với các sinh viên: “Cơ thể chúng ta là một bộ máy kỳ dị hơn chiếc tàu đó nữa. Tôi khuyên các anh tập cách đi đầu khiến bộ máy đó để sống ngày nào riêng biệt ngày ấy: đó là cách chắc chắn nhất để yên ổn trong cuộc viễn hành. Nhận một nút đi rồi nghe, trong mỗi đoạn đời, chiếc cửa sắt sập lại, ngăn hiện tại

với quá khứ. Quá khứ đã chết, đừng cho nó sống lại nữa. Nhận một cái nút khác và đóng kín cửa sổ của tương lai lại, cái tương lai nó chưa sinh. Như vậy các anh được yên ổn – yên ổn trong ngày hôm nay!... Đóng quá khứ lại! Để cho quá khứ đã chết r ồi tự chôn nó... Đóng những hôm qua lại, chúng đã bước mau về cõi chết. Để cho gánh nặng của ngày mai đè thêm vào gánh nặng hôm qua và hôm nay thì kẻ mạnh nhất cũng phải quy. Đóng chặt tương lai cũng như đóng chặt dĩ vãng lại. Tương lai là hôm nay... Không có ngày mai. Ngày vinh quang của ta là ngày hôm nay. Sự phung phí năng lực, nỗi ưu tư sẽ làm cho ta lão đảo, nếu ta cứ lo lắng về tương lai... Vậy đóng kỹ những bức vách trước và sau đi, và luyện lấy tập quán “*Đắc nhất nhật quá nhất nhật*.”

Như vậy có phải bác sĩ Osler muốn khuyên ta đừng nên gắng sức một chút nào để sửa soạn ngày mai không? Không. Không khi nào. Trong đoạn cuối bài diễn văn đó, ông nói rằng, cách hay hơn hết và độc nhất để sửa soạn ngày mai là đem tất cả thông minh, hăng hái của ta tập trung vào *công việc hôm nay*.

Ông lại khuyên các sinh viên mỗi buổi sáng, mới thức dậy, đọc kinh “Lạy cha”: “... Xin Cha cho chúng con hàng ngày dùng đủ...”

Các bạn nhớ trong câu kinh đó chỉ xin cơm cho đủ ngày một thôi, chứ không phàn nàn về cơm ôi mà hôm qua đã phải nuốt đầu nhé. Mà cũng không xin: “Chúa thương con với. Mới r ồi đã hạn hán dữ, mà còn có thể hạn hán được nữa – làm sao con có gạo ăn mùa thu tới đây được? – hoặc nếu mất việc thì con làm sao có gạo mà ăn?”.

Không, câu kinh đó chỉ cầu xin được cơm ăn cho đủ từng ngày mà thôi. Vì chỉ có cơm hôm nay mới là thứ cơm ta có ăn được.

H ồi xưa, một triết gia, túi không có một xu, thơ thẩn trong một miền núi đá mà dân cứ sống rất vất vả. Một hôm, nhân thấy một đám đông quây quần chung quanh mình, trên một ngọn đ ồi, ông bèn đọc một diễn văn mà nhân loại đã trích lục nhiều hơn hết từ trước tới giờ. Trong diễn văn có câu này được lưu truyền muôn thuở:

“Đừng lo tới ngày mai vì ngày mai ta phải lo tới công việc của ngày mai. Ta chỉ lo tới hôm nay thôi cũng đủ khổ r ồi”.

Tôi xin nhắc bạn: Câu đó khuyên đừng “lo” tới ngày mai chứ không phải là đừng “nghĩ”. Bạn cứ nghĩ tới ngày mai, cứ cẩn thận suy nghĩ, dự tính,

sửa soạn đi, nhưng đừng lo lắng gì hết.

Trong chiến tranh vừa rồi, các nhà chỉ huy tối cao của quân đội ta luôn luôn dự tính cho ngày mai và cả những ngày còn xa hơn nữa, nhưng họ không bao giờ vì vậy mà ưu tư cả. Đô đốc E.J.King chỉ huy hải quân Huê Kỳ nói: “Tôi đã đưa những khí giới tốt nhất cho những quân tài cán nhất và đã giao phó sứ mạng cho họ trong lúc tiện nghi nhất. Đó, tôi chỉ làm được có vậy thôi”. Đô đốc tiếp: “Một chiếc tàu bị đắm, tôi không thể trục nó lên được. Dùng thì giờ của tôi để tính công việc sắp tới, ích lợi nhiều hơn là ưu phiền về những lỗi lầm hôm qua. Vả lại nếu tôi nghĩ tới chuyện cũ hoài, chắc tôi không thể sống lâu”.

Trong thời loạn cũng như thời bình, khéo suy với vụng suy chỉ khác nhau ở chỗ này: Khéo suy là nghĩ kỹ về nhân quả rồi hành động một cách hợp lý, hữu ích; còn vụng suy chỉ làm cho thần kinh ta căng thẳng và suy nhược thôi.

Mới rồi tôi được cái hân hạnh phỏng vấn ông Arthur Sulzberger, chủ bút một tờ báo nổi danh nhất thế giới, tờ “*Nữu Ước nhật báo*”. Ông nói với tôi rằng khi chiến tranh thứ nhì bùng lên ở Âu Châu, ông gần như chết điếng, lo về tương lai đến nỗi mất ngủ. Nửa đêm ông thường tỉnh giấc, nhìn bóng trong gương rồi lấy bút, sơn tự vẽ mặt ông. Ông không biết chút gì về môn hội họa hết, nhưng ông cứ vẽ càn cho óc khỏi phải lo lắng. Mãi đến khi ông dùng câu hát dưới đây làm châm ngôn, ông mới thấy bình tĩnh trong tâm hồn. Câu đó trong bài Thánh ca:

*“Xin Chúa chỉ đường cho con bằng ánh sáng của Chúa...”*.

*“Xin Chúa dắt con bước. Con chẳng mong được trông cảnh xa xa. Chỉ xin Chúa dắt con từng bước... Vì từng bước là đủ cho con rồi...”*.

Đồng thời, một thanh niên Mỹ đang từng chinh bên Châu Âu, cũng học được bài học như vậy. Chàng tên là Ted Bengermينو bị lo lắng giày vò tới nỗi thần kinh suy nhược nặng.

Chàng viết: “Tháng tư năm 1945, vì quá lo nghĩ, tôi mắc một chứng bệnh ruột, đau đớn vô cùng. Nếu chiến tranh không kết liễu ngay lúc đó thì chắc là tôi nguy rồi. Tôi mệt mệ quá lẽ. Lúc đó tôi làm hạ sĩ quan ở bộ binh, đội thứ 94. Công việc của tôi là ghi tên những người tử trận, hoặc mất tích, hoặc nằm nhà thương. Tôi phải thu những đồ dùng của họ để gửi về cho thân nhân họ, vì người ta trọng những kỷ niệm đó lắm. Tôi luôn luôn sợ vì



lúng túng mà r ồi lẫn lộn đáng tiếc chẳng. Tôi lo lắng không biết có làm tròn phận sự không, có sống sót để về ôm đứa con một hay không – đứa con mới 6 tháng mà tôi chưa được biết mặt. Tôi lo lắng mệt nhọc đến mức mất 17 ki lô. Tôi hoảng hốt gần hóa điên. Tôi ngó tay tôi chỉ thấy còn da với xương.

Nghĩ tới khi về nhà, thân hình ti ều tụy mà sợ, khóc lóc như con nít. Tâm hồn bị rung động quá chừng, nên mỗi khi ngủ một mình là nước mắt tràn ra. Có một hồi, ít lâu sau trận Bulge, tôi khóc nhiều quá, không còn hy vọng gì tinh thần sẽ thư thái như xưa nữa”.

Sau cùng, tôi phải vào nằm nhà thương. Vị bác sĩ săn sóc tôi chỉ khuyên có vài lời mà thay đổi hẳn đời tôi. Sau khi đã khám kỹ cơ thể tôi, ông nhận rằng bệnh tôi thuộc bệnh thần kinh. *“Này anh Ted, anh nên coi đời của anh như cái đồng hồ cát. Anh biết rằng phần trên đồng hồ đó có đựng hàng ngàn hạt cát. Và những hạt cát ấy, đều lần lần liên tiếp nhau, chui qua cái cổ nhỏ ở giữa để rớt xuống phần dưới. Không có cách gì cho nhiều hạt cát chui cùng một lúc được, trừ phi là đập đồng hồ ra, hết thấy bọn chúng ta đều như chiếc đồng hồ ấy. Buổi sáng, thức dậy, ta có hàng trăm công việc phải làm trong nội ngày. Nhưng nếu chúng ta không làm từng việc một, chậm chạp, đều đều như những hạt cát chui qua cái cổ đồng hồ kia thì chắc chắn là cơ thể và tinh thần ta hư hại mất”*.

“Tôi đã theo triết lý đó từ ngày ấy. Mỗi lần chỉ có một hạt cát xuống thôi... Mỗi lần chỉ làm một việc thôi. Lời khuyên đó đã cứu thể chất và tinh thần tôi trong hồi chiến tranh, mà bây giờ còn giúp tôi trong công việc làm ăn nữa. Tôi là một viên kiểm soát số hàng dự trữ của một công ty ở Baltimore. Tôi thấy trong nghề buôn cũng có những khó khăn y như trong hồi chiến tranh: Nào lo những tờ mới, lo tính toán số dự trữ mới, nào lo những thay đổi địa chỉ, lo mở thêm hoặc đóng bớt những chi nhánh v.v. Nhưng tôi không nóng nảy và luôn luôn nhớ lời khuyên của bác sĩ: *“Mỗi lần chỉ có một hạt cát xuống thôi. Mỗi lần chỉ làm một việc thôi”*. Tôi tự nhắc đi nhắc lại câu đó và làm việc một cách rất hiệu quả, không hoảng hốt hay có cảm giác ruột rối như tờ vò nó đã làm cho tôi chết dở ở mặt trận khi xưa nữa”.

Một trong những tình trạng ghê gớm nhất của đời sống bây giờ là một nửa số bệnh nhân đi điều trị tại các nhà thương là những người mắc bệnh thần kinh hay loạn óc. Họ bị đè bẹp dưới sức nặng của những lo lắng về

quá khứ lẫn với tương lai. Mà đại đa số những bệnh nhân đó đều có thể khỏe mạnh, đi đứng như thường, ngay từ hôm nay, sống một đời sung sướng, hay hơn nữa, một đời hữu ích nếu họ chịu nghe lời Chúa Giê-Su dạy: “Con đừng lo cho ngày mai”, hoặc lời khuyên của William Osler: *“Chia đời sống thành từng ngăn, cách biệt hẳn nhau, mỗi ngăn là một ngày”*.

Bạn và tôi, ngay trong lúc này đây, chúng ta đứng tại chỗ hai cái vô tận gặp nhau: cái dĩ vãng mênh mông có từ thời khai thiên lập địa và cái tương lai nó bắt đầu từ tiếng cuối cùng mà tôi mới thốt. Chúng ta không thể sống trong cả hai cái vô tận đó được, dù chỉ là trong một phần giây. Mà hể ráng sống trong hai thời gian thì ta sẽ làm hại cho tinh thần và thể chất của ta liền. Vậy chúng ta hãy chịu sống trong hiện tại vì ta chỉ có thể sống được trong hiện tại thôi.

Robert Louis Stevenson nói: “Bất kỳ ai cũng có thể làm công việc hàng ngày của mình được, dù công việc đó nặng nhọc tới bậc nào đi nữa. Bất kỳ ai cũng có thể sống một cách êm đềm, trong sạch, kiên nhẫn, đầy tình thương chan chứa trong lòng, từ mặt trời mọc cho tới khi mặt trời lặn. Đó, ý nghĩa của cuộc đời như vậy”.

Phải, đời chỉ đòi hỏi ta có bấy nhiêu thôi. Nhưng bà E.K.Shields ở Michigan lại thất vọng tới nỗi muốn tự tử, trước khi học được cách sống từng ngày một. Bà kể với tôi: “Năm 1937 nhà tôi mất, tôi đau đớn thất vọng lắm và gia tư gầy như khánh kiệt. Tôi viết thư xin việc ông chủ cũ của tôi là ông Leon Roach ở Công ty Roach-Fowler và được cử làm lại việc cũ. Hồi xưa, tôi đã bán sách cho các trường tỉnh và trường làng để kiếm ăn. Hai năm trước tôi bán chiếc xe hơi để lo thuốc thang cho nhà tôi. Nhưng tôi cũng ráng thu nhặt tí tiền nong để mua dài hạn một chiếc xe cũ rồi chở sách đi bán.

Tôi tưởng trở về nghề cũ như vậy sẽ bớt ưu phiền, tinh thần sẽ phấn khởi lên được; song tôi gầy như không chịu nổi cảnh thui thủi một mình trên đường và trong quán trọ. Miền tôi bán sách dân tình nghèo khổ, ít người mua cho nên số lời không đủ để trả tiền xe.

Mùa xuân năm 1938, tôi đến bán ở gần Versailles<sup>[8]</sup>. Ở đây trường học nghèo, đường xấu; tôi thấy cô đơn, thất vọng đến nỗi có lần muốn tự tử, cho rằng không sao thành công được hết. Mà cũng phải, làm sao đủ sống

được? Mỗi buổi sáng khi tỉnh dậy, nghĩ tới nỗi phấn đấu với đời, tôi lo sợ đủ thứ: Sợ không trả nổi tiền xe, sợ không trả nổi tiền phòng, không kiếm đủ ăn, sợ rồi sẽ đau ốm không có tiền uống thuốc. Nhưng may có hai điều làm cho tôi không tự tử là nếu tôi chết thì các em tôi sẽ khổ lắm và tôi không có đủ tiền để lại cho họ làm ma tôi.

Rồi một hôm ngẫu nhiên tôi đọc một bài báo nó kéo tôi ra khỏi cảnh thất vọng và khiến tôi đủ can đảm để sống. Tôi sẽ suốt đời mang ơn tác giả bài đó, người viết câu này: “Đối với một đạt nhân thì một ngày mới là một đời sống mới”. Tôi đánh máy lại câu ấy rồi dán lên tấm kính che mưa trong xe tôi, để trong khi cần lái, lúc nào tôi cũng phải ngó tới. Từ đó tôi thấy chỉ sống từng ngày một thì đời sống không khó khăn gì cả. Tôi tập quên đi dĩ vãng và không nghĩ tới tương lai nữa. Mỗi buổi sáng tôi tự nhủ: “Ngày hôm nay là một đời sống mới”. Nhờ vậy tôi thắng được nỗi lo sợ cảnh cô đơn, hăng hái và yêu đời. Bây giờ tôi biết rằng ta chỉ sống được nội ngày hôm nay thôi, không sống được thời dĩ vãng và tương lai và “Đối với một đạt nhân thì một ngày mới là một đời sống mới”.

Bạn có biết tác giả của những câu thơ này là ai không?

*Ai kia sung sướng suốt đời  
Vững lòng nói được “Của tôi ngày này  
Ngày mai, mặc kệ: mai ngày  
Vì tôi đã sống hôm nay, đủ rồi”.*

Ý thơ có vẻ mới lắm, phải không bạn? Vậy mà câu đó thi hào Horace đã viết 30 năm trước Thiên Chúa giáng sinh đây.

Một trong những điều bi đát nhất là loài người có tánh muốn đẩy bỏ đời sống hiện tại đi. Hết thấy chúng ta đều mơ mộng những vườn hồng diễm ảo ở chân trời thăm thẳm mà không chịu thưởng thức những bông hoa nở kề ngay bên cửa sổ.

Tại sao chúng ta điên như vậy? Điên một cách thâm trầm như vậy? Stephen Leacock viết: “Lạ lùng thay cái chuỗi đời của ta. Con nít thì nói: ‘Ước gì tôi lớn thêm được vài tuổi nữa’. Nhưng khi lớn vài tuổi rồi thì sao? Thì lại nói: ‘Ước gì tôi tới tuổi trưởng thành’. Và khi tới tuổi trưởng thành lại nói: ‘Ước gì tôi lập gia đình rồi ở riêng’. Nhưng khi thành gia rồi thì làm sao nữa? Thì lời ước lại đổi làm: ‘Ước gì ta già được nghỉ ngơi’. Và khi được nghỉ ngơi rồi thì lại thương tiếc quãng đời đã qua, và thấy

như có cơn gió lạnh thổi qua quảng đời đó. Lúc ấy đã gần xuống lỗ rồi, còn hưởng được gì nữa. Khi ta biết được rằng đời sống ở trong hiện tại, ở trong từng ngày một, thì đã trễ quá rồi mà”.

Ông Edward S.Evans gần tự huỷ đời ông cho tới khi ông học được rằng: “Đời sống ở trong hiện tại, ở trong ngày đang sống, trong giờ đang sống”. Sinh trong một gia đình nghèo, nghề đầu tiên của ông là bán báo, rồi làm công cho một tiệm tạp hóa. Sau ông giúp việc trong thư viện, để nuôi một gia đình 7 người. Lương ít mà không dám bỏ sở. Sau 8 năm do dự, ông mới quyết định tạo lại cuộc đời. Mới ra với số vốn là 55 Mỹ kim mượn của bạn, ông phát đạt ngay và mỗi năm kiếm được 20.000 Mỹ kim. Rồi thì ông gặp một chuyện rủi, tai hại đến nỗi giết ông được. Ông cho một người bạn cho vay một số tiền lớn và người bạn đó vỡ nợ. Rồi họa vô đơn chí: nhà ngân hàng ông gửi tiền cũng vỡ nợ. Sự nghiệp tiêu tan hết, ông còn mắc thêm món nợ 16.000 Mỹ kim nữa. Đau đớn quá, ông không chịu nổi. Ông nói: “Tôi ăn không được, ngủ không được. Tôi đau một chứng kỳ dị mà nguyên nhân chỉ là ưu phiền chứ không có chi khác. Một hôm đương đi, tôi té xỉu trên lề. Từ lúc đó tôi không cất chân được nữa. Tôi phải nằm liệt giường, mọt mọt đây mình. Những mọt đó sưng mà không vỡ, sau cùng bác sĩ nói với tôi rằng tôi chỉ sống được hai tuần nữa thôi. Tôi lo sợ lắm, viết di chúc rồi nằm đợi chết. Từ lúc đó, tôi hết phải lo lắng, phần đầu nữa. Tôi bỏ tuốt cả, nghỉ ngơi rồi thì yên chí đợi chết, tôi ngủ được. Đã hàng tuần trước đây, chưa bao giờ tôi ngủ được luôn hai giờ, nhưng lúc ấy biết chắc sẽ giữ sạch nợ đời, ngủ li bì như một em bé. Hết lo thì thôi tôi cũng hết mệt, ăn được và lên cân.

Vài tuần sau, tôi chống nạng đi được. Rồi sau sáu tuần tôi đi làm lại. Trước kia tôi kiếm 20.000 Mỹ kim một năm, bây giờ kiếm được mỗi tuần 30 Mỹ kim mà tôi thấy hài lòng.

Tôi đã học được một bài học mới, không còn lo lắng, không còn tiếc thời phong lưu trước, không lo về tương lai nữa. Tôi đem hết thời giờ, nghị lực và hăng hái để làm nghề mới của tôi”.

Thế rồi ông Edward S.Evans lại lên như diều. Chỉ trong vài năm được làm hội trưởng Công ty. Những chứng khoán của Công ty ông, được Sở Hối đoái Nữ Ước cho là có giá trị. Cho đến năm 1945, ông mất thì đã là một trong những nhà doanh nghiệp mau phát đạt nhất ở Mỹ. Nếu bạn nghĩ

máy bay tới Greenland, phi cơ của bạn có thể đáp xuống phi trường Evans, một phi trường mang tên ông.

Ta phải kết luận rằng: Chắc chắn không khi nào ông Edward S.Evens được hưởng cái thú thành công như vậy, nếu ông không biết đường diệt ưu tư, nếu ông đã không học được cách chia đời sống ra từng ngày một, ngày nầy cách biệt hẳn với ngày khác.

Năm trăm năm trước khi Thiên Chúa giáng sinh, triết gia Hy Lạp Heraclite bảo đệ tử rằng: “Mọi vật đều thay đổi. Các đệ tử không thể tắm hai lần trên một khúc sông”. Vì sông mỗi giây một thay đổi mà người tắm trên khúc sông đó cũng vậy. Đời sống là một cuộc biến đổi không ngừng. Chúng ta chỉ chắc chắn một điều là ta đang sống trong hiện tại. Thế thì tại sao lại nằng nặc đòi giải quyết những vấn đề về tương lai, để làm phai mờ cái đẹp của hiện tại? Tương lai còn bị bao phủ trong những biến dịch không ngừng, những biến dịch mà không ai đoán trước được kia mà!

Người La Mã hồi xưa cũng có một tiếng để diễn ý đó. Thiệt ra là hai tiếng “Carpe diem” nghĩa là “Vui ngày hôm nay đi”. Phải nắm lấy ngày hôm nay và tận hưởng cái thú của nó đi.

Đó cũng là triết lý của ông Lowell Thomas. Mới rồi tôi lại chơi nhà ông vài ngày và nhận thấy hai câu này trong Thánh thi (Psaume CXVIII) đóng khung treo trên tường phòng để ông được thường thấy nó.

“Ngày hôm nay là ngày Thượng Đế ban cho ta. Ta hãy vui vẻ và sung sướng hưởng nó đi”.

Ông John Ruskin đặt trên bàn giấy của ông một phiến đá nhỏ trên đó có khắc hai chữ: “Hôm nay”. Tôi không có phiến đá kia trên bàn, nhưng tôi có một bài thơ dán trên tấm gương trong phòng tắm để mỗi buổi sáng tôi thấy một lần, khi cạo râu. Bài thơ đó là nhà soạn kịch trứ danh ở Ấn Độ là ông Kalidasa làm và ông William Osler chép lại, luôn luôn để trên bàn giấy ông:

### *CHÀO BÌNH MINH*

*“Hãy chăm chú vào ngày hôm nay,  
Vì nó là đời sống, chính là sự sống của đời sống...  
Nó tuy ngắn ngủi  
Nhưng chứa tất cả chân lý về đời ta:  
Sự sung sướng khi tiến phát,*

*Sự vẻ vang của hành động,  
Sự rực rỡ của thành công.  
Vì hôm qua chỉ là một giấc mộng,  
Vì ngày mai chỉ là một ảo tưởng.  
Nhưng hôm nay, nếu sống đầy đủ, ta sẽ thấy hôm qua là một giấc mộng êm  
đềm,  
Và ngày mai là hình ảnh của hy vọng.  
Vậy ta hãy chăm chú kỹ vào hôm nay!”*

Lời chào bình minh của tôi là vậy đó.

Vậy phương sách thứ nhất để trị ưu phiền là bắt chước William Osler:

1. Khoá chặt dĩ vãng và tương lai lại để sống trong cái phòng kín của ngày hôm nay. Tại sao bạn không tự hỏi những câu này và chép lại những lời bạn tự giải đáp?
2. Tôi có cái thói quen hiện tại để lo về tương lai hoặc mơ mộng “một khu vườn hồng diễm ảo ở chân trời xa xăm” không?
3. Tôi có thường nghĩ tới quá khứ mà làm cho hiện tại hóa ra chua xót không? Quá khứ đó đã qua rồi và thiệt chết rồi.
4. Sáng dậy tôi có quyết: “Năm lấy ngày hôm nay” để tận hưởng 24 giờ đó không?
5. Sống trong “cái phòng kín mít của ngày hôm nay” có lợi cho đời sống không?
6. Và bao giờ tôi bắt đầu sống như vậy? Tuần sau?... Ngày mai?... Hay hôm nay?

## Chương 2. Một cách thần hiệu để giải quyết những vấn đề rắc rối

Bạn muốn biết một phương pháp chắc chắn để giải quyết những tình thế rắc rối – một thuật mà bạn có thể dùng ngay bây giờ, trước khi đọc những chương sau.

Vậy xin bạn để tôi kể phương pháp mà ông Willis H. Carrier đã tìm được.

Ông là một kỹ sư, tiếng tăm lừng lẫy, đã sáng tạo ra kỹ nghệ điều hòa không khí<sup>19]</sup> và hiện nay đứng đầu nghiệp đoàn Carrier ở Syracuse. Phương pháp đó là một trong những thuật khéo nhất mà tôi được biết, để giải quyết những vấn đề rắc rối. Chính ông Carrier đã dạy tôi bữa cơm trưa dùng với ông tại Câu lạc bộ kỹ sư ở Nữ Ước.

Ông nói: “Còn trẻ, tôi giúp việc Công ty luyện kim Buffal ở Nữ Ước. Người ta giao cho tôi sáng tạo một máy lọc hơi dùng trong một nhà máy lớn Crystal City, tại Missouri. Công việc đó tốn hàng vạn Mỹ kim có mục đích lọc hơi trong lò hết chất dơ, rồi dùng hơi đó để đốt thay than mà không hại cho máy. Phương pháp lọc hơi đó còn mới mẻ, từ trước mới thí nghiệm có một lần và trong điều kiện không thuận tiện lắm. Khi tôi bắt tay vào việc ở Crystal City thì những trở lực bất ngờ mới hiện ra. Cái máy tôi tạo ra chạy cũng được, nhưng không hoàn mỹ đúng với lời tôi cam kết.

Khi sự thất bại ấy đã hiển nhiên, tôi choáng váng gần như có kẻ nào đập mạnh vào đầu tôi vậy. Bao tử và ruột tôi như quặn lại. Tôi lo lắng tới nỗi mất ngủ trong một thời gian dài.

Sau cùng lương tri nhắc tôi rằng lo lắng như vậy vô ích, và tôi kiếm ra một phương pháp để giải sự ưu tư đó. Phương pháp ấy đã đem cho tôi một kết quả thần diệu và trên 30 năm nay tôi dùng để diệt lo. Nó giản dị vô cùng và ai cũng áp dụng được. Có ba giai đoạn:

**Giai đoạn thứ nhất:** *Tôi can đảm phân tích tình thế một cách ngay thẳng và tự hỏi nếu thất bại thì kết quả tai hại nhất sẽ ra sao?*

Không ai bỏ tù hoặc bắn tôi mà sợ. Điều đó thì chắc chắn. Có lẽ tôi sẽ mất việc, và cũng có lẽ hãng sẽ gỡ bỏ bộ máy của tôi đi và như vậy cái vốn hai vạn Mỹ kim mà Công ty đã bỏ vào việc đó sẽ tan ra khói.

**Giai đoạn thứ nhì:** *Sau khi đã nghĩ tới những kết quả tai hại nhất có thể xảy ra được đó, tôi nhất quyết đành lòng nhận nó, nếu cần.*

Tôi tự nhủ: “Sự thất bại đó là một vố đập vào danh tiếng ta và có thể làm cho ta mất việc. Nhưng dẫu việc này mất, ta vẫn có thể kiếm được việc khác thì đã lấy gì làm tai hại cho lắm? Còn về phần các ông chủ của tôi, thì họ sẽ nhận thấy rằng Công ty chỉ là đương thí nghiệm một phương pháp mới để tẩy hơi. Thí nghiệm ấy làm tổn cho họ 20.000 Mỹ kim, song họ có thể chịu đựng được sự lỗ lã đó. Họ sẽ tính vào quỹ nghiên cứu vì đã nói, đây chỉ là một cuộc thí nghiệm”.

Sau khi đã xét được những kết quả tai hại nhất có thể xảy ra, và đành lòng nhận nó, nếu cần, tôi cảm thấy một điều cực kỳ quan trọng: là tức thì tinh thần tôi lại thanh thoi, bình tĩnh như xưa vậy.

**Giai đoạn thứ ba:** *Từ lúc ấy, tôi bình tĩnh dùng hết thời giờ và nghị lực để kiếm cách giảm bớt cái hại của những kết quả mà tôi đã cam lòng chịu nhận.*

Tôi ráng tìm cách cho bớt lỗ. Thí nghiệm nhiều lần và sau cùng thấy chắc chắn rằng nếu chịu bỏ thêm chừng 5.000 Mỹ kim nữa để cải tạo một bộ phận thì máy của chúng tôi sẽ hoàn toàn. Chúng tôi làm đúng như vậy, và ... hãng chúng tôi chẳng những đã khỏi lỗ hai vạn Mỹ kim mà còn được lời vạn rưỡi Mỹ kim là khác.

Tôi tin chắc rằng không bao giờ tôi nghĩ ra được cách cải tạo đó nếu tôi cứ rối rắm như trước. Vì sự lo lắng có cái kết quả khốc hại là làm cho ta mất khả năng tập trung tư tưởng. Khi ta lo, óc ta luôn luôn chuyển từ ý này qua ý khác, và cố nhiên ta mất hẳn năng lực quyết định. Trái lại khi chúng ta can đảm nhìn thẳng vào những kết quả khốc hại và đành lòng chịu nhận nó, thì lập tức ta bỏ ngay được hết những nỗi lo lắng tưởng tượng để tự đặt ta vào một tình trạng khách quan có thể giúp ta tập trung hết tư tưởng vào vấn đề mà ta đang giải quyết.

Chuyện tôi vừa kể xảy ra đã lâu rồi. Nhưng phương pháp ấy đã có kết quả mỹ mãn tới nỗi từ đấy tới nay tôi luôn luôn dùng nó và nhờ nó mà đời tôi gần như không còn biết lo là gì nữa”.

Nay xét về tâm lý thì vì đâu mà phương pháp của ông H.Carrier lại quý báu và có kết quả thần hiệu như vậy?

Có phải chỉ vì nó kéo ta qua khỏi một đám sương mù mà trong đó ta đang dò dẫm? Nó đặt chân ta trên một khu đất vững chắc. Ta biết rõ ta hiện



đứng đâu. Khi ta không có một căn bản chắc chắn, thì sao có thể hy vọng tính toán, suy nghĩ kỹ về một vấn đề được?

Giáo sư William James, người sáng lập ra khoa tâm lý thực hành, đã mất từ 38 năm rồi, nhưng nếu bây giờ ông còn sống mà được nghe nói tới phương pháp đó thì chắc ông cũng nhiệt liệt hoan nghênh. Tại sao tôi biết như vậy? Vì chính ông đã khuyên học sinh của ông: “An tâm nhận cảnh ngộ ấy đi” vì “nếu ta bằng lòng chịu nhận sự đã xảy ra, ấy là bước đầu đi tới sự thắng những tai hại trong bất kỳ biến cố nào”.

Ông Lin Yutang (Lâm Ngữ Đường) trong một cuốn sách được rất nhiều người đọc “*Sự quan trọng của cuộc sống*”<sup>[10]</sup>, cũng nghĩ như vậy. Triết gia Trung Quốc có nói: “Nhận chân sự chẳng may nhất đã xảy ra là tìm được sự bình tĩnh chân thiết trong tâm hồn rồi”.

Xét về tâm lý, tôi tưởng khi nhận như vậy, nghị lực của ta không bị trói buộc nữa. Mà chính vậy! Khi ta đã chịu nhận sự chẳng may nhất thì ta có còn để mất nữa đâu, và như vậy tức là tự đặt vào một tình thế chỉ có lợi mà vô hại. Ông H. Carrier nói: “Khi tôi ngó thẳng vào sự chẳng may nhất, tức thì tôi tìm lại được sự bình tĩnh đã mất trong những ngày trước; từ đó tôi suy nghĩ được”.

Có lý lắm, phải không bạn? Vậy mà có cả triệu người quay cuồng lo lắng làm hại đời mình, vì họ không chịu nhận sự chẳng may nhất, không ráng chịu cải thiện tình thế, không vứt vát những vật còn chưa chìm trong khi thuyền đắm. Đáng lẽ gây dựng lại sản nghiệp của họ, họ lại đâm ra “gây lộn một cách chua chát và kịch liệt với số phận” khiến cho đời phải tăng thêm số người mắc bệnh chán đời.

Chắc các bạn muốn biết thêm một người khác đã áp dụng định thức thiền diệu của H. Carrier ra sao? Xin bạn nghe câu chuyện của một người chủ hãng bán dầu xăng ở Nữ Ước, trước kia có theo học lớp giảng của tôi:

“Tôi bị tổng tiền! Tôi vẫn không tin có thể xảy ra như vậy được. Tôi vẫn không tin rằng xã hội này lại có thể xảy ra chuyện y như trên màn ảnh đó được. Nhưng chuyện xảy ra thật. Công ty dầu xăng mà tôi làm chủ có một số xe và một số tài xế chuyên đi giao hàng. Lúc đó vì chiến tranh, dầu xăng bị hạn chế gắt và người ta chỉ giao cho chúng tôi vừa đủ số xăng để phân phát cho khách hàng thôi. Hình như có vài người tài xế của chúng ta

ăn bớt – mà tôi không hay – số xăng phải giao cho các thân chủ để bán lại cho các “khách hàng” chợ đen của họ.

Tôi không hề để ý tới những sự gian lận đó mãi cho tới hôm có một người lại thăm tôi tự xưng là Thanh tra của chính phủ và đòi tôi một số tiền trà nước. Hắn nói hắn có đủ tài liệu, bằng cớ về hành động bất lương của bọn tài xế của tôi và nếu tôi không chịu dứt lốt hắn sẽ đưa những tài liệu đó sang Biện lý cuộc. Tôi biết chắc riêng tôi, tôi không phải lo gì hết. Nhưng tôi cũng lại biết rằng theo luật thì hãng tôi phải chịu trách nhiệm về hành động của người làm công. Hơn nữa, nếu việc đó đưa ra tòa, và đăng trên mặt báo thì sẽ tai hại cho Công ty không ít. Mà tôi lấy làm vinh dự về Công ty của chúng tôi lắm; vì chính ông thân tôi đã sáng lập ra nó từ 24 năm trước.

Tôi lo lắng tới nỗi hóa đau, mất ăn, mất ngủ ba ngày ba đêm. Tôi luôn luôn quay quồng. Nên đâm mồm nó năm ngàn Mỹ kim hay là bảo thẳng nó cứ việc làm tới, muốn ra sao thì ra? Dù quyết định cách nào thì kết cục cũng là tai hại.

Rồi một đêm sau, bỗng dưng tôi mở cuốn “*Quảng gánh lo đi và vui sống*” mà người ta đã phát cho tôi trong khi theo lớp giảng của ông Carnegie về thuật nói trước công chúng. Tôi bắt đầu đọc. Tới chuyện của ông H. Carrier, tôi gặp lời khuyên: “Hãy nhìn thẳng vào sự tai hại nhất.” Và tôi tự hỏi: “Nếu ta không chịu hối lộ nó, mặc cho nó đưa tài liệu ra Biện lý cuộc thì sự tai hại nhất nếu có, sẽ đến mức nào?”

Tức thì tôi tự trả lời: “Bất quá thì bị tan tành sự nghiệp, bị phá sản vì những bài báo rêu rao chớ không phải lẽ bị ngẫ tù được!”.

Nghĩ vậy tôi liền tự nhủ: “Được lắm, phá sản thì cũng đành. Nhưng rồi sao nữa?” Rồi thì chắc chắn là mình phải đi kiếm việc làm. Mà kiếm việc làm thì đã sao chưa? Mình thạo về nghề buôn dẫu xăng và có thể gặp nhiều hãng rất vui lòng dùng mình”.

Sau khi thản giải quyết như thế, tôi đã bắt đầu thấy dễ chịu hơn. Bức màn âm u bao phủ tôi trọn ba ngày ba đêm, nay đã vén cao lên được một chút. Những lo lắng của tôi cứ dịu dần đi và bỗng ngạc nhiên thấy bây giờ tôi đã suy nghĩ được, đã đủ sáng suốt để bước tới giai đoạn thứ ba là cải thiện sự tai hại nhất. Trong khi tôi tìm giải pháp thì vấn đề tự hiện ra dưới mắt với một quan điểm mới. Tôi nghĩ: “Nếu mình kể rõ tình cảnh cho ông

luật sư của mình, thì có lẽ ông kiếm được một lối ra mà mình không nghĩ tới chẳng? Và tôi nhận rằng, thật tôi đã ngu, có một đi đâu dễ dàng như thế mà sao trước không nghĩ tới”. Nhưng trước kia nào tôi có suy nghĩ gì đâu, tôi chỉ lo lắng thôi. Cho nên tôi nhứt quyết sáng hôm sau, việc đầu tiên là lại kiếm ông luật sư. Quyết định vậy rồi tôi lên giường ngủ say như một khúc gỗ.

Sáng hôm sau gặp nhau, ông luật sư của tôi khuyên nên đích thân lại thăm Biện lý rồi kể tường tận câu chuyện cho ông hay. Tôi làm đúng như vậy. Vừa ấp úng kể xong, tôi ngạc nhiên hết sức nghe ông Biện lý nói rằng mấy tháng nay ông đã nghe đồn nhiều về bọn tổng tiên đó, và chính thẳng tự xưng là nhân viên của chính phủ ấy chỉ là một tên lừa đảo mà sở Công an đương lòng bắt. Sau cơn lo lắng ba đêm ba ngày ròng rã, để đắn đo xem có nên tặng quân bất lương 5.000 Mỹ kim không, mà được nghe lời nói ấy, thật nó nhẹ người làm sao!

Kinh nghiệm đó dạy tôi một bài học mà không bao giờ tôi quên. Từ ngày ấy, mỗi lần gặp một vấn đề tôi lo lắng thì tôi lập tức áp dụng định thức của ông già H.Carrier.

Cũng gần vào lúc ông H.Carrier lo lắng về cái máy lọc hơi của ông tại Crystal City, thì có một anh chàng Broken Bow nghĩ đến việc di chúc. Tên anh là Fail P. Haney. Anh bị ung thư trong ruột. Một bác sĩ chuyên môn đã cho rằng bệnh anh bất trị. Bác sĩ đó dặn anh ta kiêng thức này, thức khác và đừng lo lắng gì hết, phải hoàn toàn bình tĩnh. Họ cũng khuyên anh ta nên lập di chúc đi thì vừa.

Bệnh anh bắt buộc anh phải bỏ địa vị cao sang và đây hứa hẹn cho tương lai. Anh không còn việc gì làm nữa, chỉ còn chờ cái chết nó từ từ tới.

Bỗng anh nảy ra một quyết định, một quyết định lạ lùng và đẹp đẽ. Anh nói: “Chẳng còn sống bao lâu nữa thì tận hưởng thú đời đi. Từ trước tới nay ta vẫn ao ước đi du lịch thế giới trước khi chết. Giờ là lúc nên khởi hành đây”. Rồi anh ta mua giấy tàu.

Các vị bác sĩ ngạc nhiên vô cùng. Họ biểu anh Haney: “Chúng tôi phải cho ông hay, nếu ông đi du lịch như vậy người ta sẽ phải quảng thây ông xuống biển đa!”

Anh đáp: “Không đâu! Thân nhân tôi đã hứa chôn tôi trong một miếng đất nhà tại Broken Bow. Vậy tôi sẽ mua một quan tài và mang theo”.

Anh ta mua một quan tài, chở xuống tàu, rồi thương lượng với Công ty để khi chết xác được giữ trong phòng lạnh cho đến lúc tàu về đến bến. Rồi anh đi du lịch với tinh thần của ông già Omar trong bốn câu thơ này:

*Ai ơi tận hưởng thú trần  
Trước khi xuống hố trở thành đất đen.  
Đất đen vui lấp đất đen,  
Hết ca, hết nhậu, khỏi miền tử sanh.*

Trong du lịch, anh luôn luôn “Chén chú chén anh”. Trong một bức thư tôi còn giữ đây, anh ta nói: “Tôi uống huyết ki xô đa, hút xì gà, ăn đủ thứ; cả những thứ đặc biệt của mỗi xứ lạ, độc có thể giết tôi được. Tôi tận hưởng những thứ ở đời bao giờ hết. Gặp gió mùa, giông tố, đáng lẽ chết vì sợ, thế mà không. Trong khi nguy hiểm, tôi lại thấy phấn khởi và cảm hứng bội phần. Tôi bài bạc, ca hát, làm quen với bạn mới, thức tới nửa đêm. Khi tới Trung Quốc và Ấn Độ, tôi mới nhận thấy những nỗi lo lắng về công việc làm ăn của tôi hồi ở nhà, so với nỗi nghèo nàn đói rét ở phương Đông còn là một cảnh Thiên đường. Nghĩ vậy tôi không lo lắng vô lý nữa và thấy khỏe khoắn trong người. Khi về tới Mỹ tôi cân thêm 4,5 kí lô. Gần như quên rằng đã có hồi đau bao tử và đau ruột. Không bao giờ tôi mạnh hơn lúc ấy. Tôi vội vàng bán lại chiếc quan tài cho một nhà chuyên lo đám táng và trở lại làm ăn. Từ hồi đó tôi chưa hề đau thêm một ngày nào nữa”.

Lúc đó anh Haney chưa biết thuật của Carrier để diệt nỗi lo. Mới rồi anh ta nói với tôi: “Bây giờ tôi nhận thấy rằng tôi đã theo đúng phương pháp ấy mà không hay. Tôi an phận nhận lấy cái tai hại nhất có thể xảy ra, tức là sự chết. Rồi tôi ráng cải thiện nó bằng cách tận hưởng những ngày còn lại”.

Anh ta tiếp: “Nếu sau khi xuống tàu tôi còn lo lắng thì chắc chắn là tôi đã nằm trong quan tài mà trở về nhà rồi. Nhưng tôi đã để cho tinh thần lưu dưỡng và hết lo nghĩ. Sự bình tĩnh trong tâm hồn đã phát ra một nguồn sinh lực mới. Nhờ vậy tôi thoát chết”.

Định thức trên đã giúp ông H.Carrier bớt được số tiền 20.000 Mỹ kim, giúp cho một nhà buôn ở Nữ Ước khỏi phải nộp 5.000 Mỹ kim cho bọn tổng tiền và giúp anh Earl P.Haney tự cứu mạng mình thì bạn cũng có thể nhờ nó mà giải quyết được ít nhiều lo lắng của bạn, phải chăng? Cũng có thể nó giải quyết cho bạn một vài vấn đề khác mà từ trước bạn cho rằng không có cách nào giải quyết được, biết đâu chừng?

Vậy định lệ thứ nhì là: Nếu bạn gặp một vấn đề rắc rối thì áp dụng ngay định thức thần hiệu này của H.Carrier:

1. *Bạn tự hỏi: “Cái tai hại nhất có thể xảy ra được” là gì?*
2. *Nếu không tài nào thoát được thì sẵn sàng nhận đi.*
3. *Rồi bình tĩnh tìm cách cải thiện nó.*

### Chương 3. Giết ta bằng cái ưu sầu

*“Những nhà kinh doanh không biết thắng ưu sầu sẽ chết sớm”.*

Bác sĩ ALEXIS CARREL.

Mấy năm trước, một buổi sáng, một ông hàng xóm gõ cửa nhà tôi bảo phải đi chủng đậu ngay. Ông là một trong số hàng ngàn người tình nguyện đi gõ cửa từng nhà ở khắp châu thành Nữ Ước để nhắc nhở dân chúng. Những người sợ sệt nối đuôi nhau hàng giờ tại nhà thương, sở Chữa lửa, sở Công an và cả trong những xí nghiệp để được chủng đậu. Hơn 2.000 bác sĩ và nữ đi đầu dưỡng làm việc náo nhiệt ngày đêm. Tại sao lại có sự kích thích đó? Là vì khi ấy châu thành Nữ Ước có tám người lên đậu và hai người chết. Hai người chết trong dân số gần tám triệu người!

Tôi đã sống trên 37 năm ở Nữ Ước, vậy mà vẫn chưa có một người nào lại gõ cửa bảo tôi phải đề phòng chứng ưu sầu, một chứng do cảm xúc sinh ra mà trong 37 năm qua đã giết người một vạn lần nhiều hơn bệnh đậu!

Không có một người nào lại gõ cửa cho tôi hay rằng hiện trong nước Mỹ, cứ mười người có một người bị chứng thần kinh suy nhược mà đại đa số những kẻ đó đều do ưu tư và cảm xúc bất an mà sinh bệnh. Cho nên tôi phải viết chương này để gõ cửa bạn và xin bạn đề phòng.

Bác sĩ Alexis Carrel, người được giải thưởng Nobel về y học, đã nói: “Những nhà kinh doanh không biết thắng ưu sầu sẽ chết sớm”. Mà các bà nội trợ cũng vậy, các ông thú y cũng vậy, các bác thợ nề cũng vậy.

Mấy năm trước nhân dịp nghỉ, tôi đánh xe dạo vùng Texas và New Mexico với bác sĩ O.F.Gobe, một trong những vị trưởng ban y tế sở Hoả xa Santa Fé. Chúng tôi bàn về những tai hại của lo lắng và bác sĩ nói: “70% bệnh nhân đi tìm bác sĩ đều có thể tự chữa hết bệnh nếu bỏ được nỗi lo lắng và sợ sệt. Ấy xin đừng nghĩ rằng tôi cho bệnh của họ là bệnh tưởng! Họ có bệnh thật như những người đau nặng vậy. Mà có khi bệnh của họ còn nguy hiểm hơn nhiều nữa, chẳng hạn như bị thần kinh suy nhược mà trúng thực, có ung thư trong bao tử, đau tim, mất ngủ, nhức đầu và bị chứng tê liệt.

Những bệnh đó không phải là tưởng tượng, tôi biết rõ vậy, vì chính tôi đã bị ung thư bao tử trong 12 năm trời.

Sợ sinh ra lo. Lo làm cho thần kinh căng thẳng, ta cấu kỉnh hại cho những dây thần kinh trong bao tử, làm cho dịch vị biến chất đi và thường sinh chứng vị ung”.

Bác sĩ Joseph F. Montagne, tác giả cuốn: “Bệnh đau bao tử do thần kinh” cũng nói đại khái như vậy. Ông bảo: “không phải thức ăn làm cho tôi có ung thư trong bao tử mà nguyên nhân chính là cái ưu tư nó cắn rứt tôi”.

Bác sĩ W.C.Alvarez ở dưỡng đường Mayo thì nói: “Những ung thư trong bao tử sung thêm hay tiêu bớt đi là tùy sự mệt nhọc của bộ thần kinh tăng hay giảm”.

Một cuộc nghiên cứu 15.000 người đau bao tử ở nhà thương Mayo đã chứng thực điều ấy. Trong năm người thì bốn người có thể không có gì khác thường hết. Sự sợ, lo, oán, ghét, tính vô cùng ích kỷ, không biết thích nghi với hoàn cảnh, những cái đó đôi khi là nguyên nhân của bệnh đau bao tử và chứng vị ung. Bệnh thứ hai này có thể giết bạn được. Theo tờ báo Life nó đứng hạng thứ mười trong những bệnh nguy hiểm nhất.

Mới rồi tôi có giao dịch bằng thư từ với bác sĩ Harrod C.Habien ở dưỡng đường Mayo. Trong kỳ hội họp thường niên của các y sĩ và các nhà giải phẫu, ông được đọc một tờ thông điệp về công cuộc nghiên cứu các chứng bệnh của 176 vị chỉ huy các xí nghiệp. Sau khi cho cử tọa biết rằng tuổi trung bình của họ là 44 năm, ba tháng, ông nói non một phần ba các vị chỉ huy ấy mắc một trong ba chứng bệnh: đau tim, có ung thư trong bao tử và mạch máu căng quá. Những bệnh đó là những bệnh đặc biệt của hạng người luôn luôn sống một đời gay go, ồn ào, rộn rịp. Bạn thử nghĩ coi: một phần ba những nhà chỉ huy các xí nghiệp đã tự huỷ hoại thân thể vì các chứng đau tim, vị ung và mạch máu căng lên khi chưa đầy 45 tuổi. Sự thành công của họ đã phải trả với một giá đắt quá. Mà chưa chắc gì họ đã thành công. Ở thử hỏi, ta có thể nói được là thành công khi ta làm ăn phát đạt, nhưng lại mắc chứng đau tim hoặc vị ung chẳng? Có ích gì cho ta không, nếu ta chiếm được cả phú nguyên của thế giới mà phải mất sức khỏe? Dù ta giàu có đến đâu đi nữa thì mỗi ngày cũng chỉ ăn có ba bữa và đêm ngủ một giường. Nói cho rộng thì người chỉ huy các xí nghiệp quyền hành lớn, nhưng có hơn gì anh đào đất không? Có lẽ còn kém nữa, vì anh đào đất thường được ngủ say hơn họ, ăn ngon miệng hơn họ. Thiết tình tôi muốn làm anh thợ giặt ở Alabama ôm cây đàn “banjo” mà khảy tưng tưng

còn hơn làm chủ một công ty xe lửa hoặc một công ty thuốc hút để tới 45 tuổi, sức khỏe bị huỷ hoại đến nỗi tiêu tụy thân hình.

Nói tới thuốc hút, tôi lại nhớ tới một nhà sản xuất thuốc nổi danh nhất thế giới, mới chết vì bệnh đau tim trong khi ông ta đi nghỉ vài ngày giữa một khu rừng ở Canada. Ông ta lượm hằng triệu bạc mà chết, chết hỡi có 61 tuổi. Chắc hẳn ông đã đem cái thời gian khổ hạnh trong đời ông để đổi lấy cái mà ông ta gọi là “thành công trong sự làm ăn” đó.

Theo tôi nhà sản xuất thuốc đó chưa thành công bằng nửa thân phụ tôi, một nông phu ở Missouri, mất hỡi 98 tuổi, gia sản không có tới một đồng.

Các y sĩ ở Mayo nói rằng khi dùng kính hiển vi để xem xét dây thần kinh của những người chết vì đau bệnh này thì thấy những dây đó bên ngoài cũng lành mạnh như dây thần kinh của Jack Dempsey, một tay quán quân về quyền thuật. Bệnh của họ không do thần kinh suy nhược mà do những cảm xúc như ưu tư, lo lắng, sợ sệt, thất vọng. Platon nói: “Các y sĩ có một lỗi lầm lớn nhất là họ chỉ ráng trị thân thể, không nghĩ tới trị tinh thần mà thân thể và tinh thần là một, không thể trị riêng được”.

Phải đợi 23 thế kỷ sau, y học mới chịu xác nhận sự quan trọng ấy. Chúng ta đương phát triển một phương pháp trị liệu mới mẻ là phương pháp trị cả cơ thể lẫn thần kinh. Công việc đó lúc này quan trọng vì y học đã trị được nhiều bệnh do vi trùng như bệnh đậu mùa, bệnh dịch tả, bệnh sốt rét và hàng chục bệnh khác đã giết hàng triệu mạng người. Nhưng y học vẫn chưa trị được những bệnh tinh thần, không do vi trùng mà do những cảm xúc như lo lắng, sợ sệt, oán ghét, thất vọng, những bệnh mỗi ngày một tăng với tốc độ rất gớm ghê.

Các bác sĩ nói rằng hiện nay cứ 20 người Mỹ có một người phải nằm nhà thương điên trong một thời gian không kỳ hạn. Và khi tổng động viên, hỡi chiến tranh vừa rồi, cứ năm thanh niên thì phải loại đi một vì thần kinh có bệnh hoặc suy nhược.

Vậy nguyên nhân của chứng thần kinh thác loạn là gì? Không ai biết được đủ hết. Nhưng chắc hẳn là trong nhiều trường hợp, sợ sệt và lo lắng là hai nguyên nhân chính. Những người lo lắng, mệt mỏi đều không biết thích nghi với những thực sự chua chát của đời, cứ muốn sống cách biệt hẳn với người xung quanh và tự giam mình trong một thế giới tưởng tượng để khỏi phải ưu phiền.



Như tôi đã nói, tôi luôn để trên bàn cuốn “*Quảng gánh lo đi để được khỏe mạnh*” của bác sĩ Edward Podalsky.

Dưới đây là nhan đề vài chương trong cuốn ấy:

*Lo lắng có hại cho tim ra sao?*

*Mạch máu căng là do lo lắng quá độ*

*Chứng phong thấp có thể vì lo lắng mà phát sinh.*

*Hãy thương hại bao tử mà bớt lo đi*

*Lo lắng quá có thể sinh ra chứng cảm hàn.*

*Những lo lắng ảnh hưởng tới hạch giáp trạng tuyến ra sao?*

*Chứng tiểu đường (nước tiểu có nhiều đường) của những người lo lắng quá.*

Một cuốn sách trứ danh khác, nghiên cứu về lo lắng là cuốn “*Loài người tự hại mình*” của bác sĩ Karl Menninger ở dưỡng đường Mayo, trị bệnh thần kinh. Cuốn đó cho biết nếu ta để những cảm xúc phá hoại xâm chiếm đời ta thì sẽ làm hại thân ta đến mức nào. Nếu bạn muốn đừng tự hại bạn nên mua cuốn ấy. Đọc nó đi. Rồi đưa cho người quen đọc. Sách giá bốn Mỹ kim. Tôi dám nói quyết không có số vốn nào bỏ ra mà có thể mang lợi về cho bạn bằng số tiền ấy.

Kẻ mạnh khỏe nhứt mà ưu phiền thì cũng hóa đau được, đại tướng Grant thấy như vậy trong những ngày sắp tàn cuộc Nam Bắc phân tranh. Đây là câu chuyện: Đại tướng bao vây đồn Richmond đã 9 tháng. Quân đội của đại tướng Lee ở trong đồn, đói, rách, bị đánh bại. Từng bộ đội một đã đào ngũ. Còn những toán binh khác thì họp nhau lại trong trại vài bố mà tụng kinh, la, khóc, mê hoảng, một triệu chứng tan rã hoàn toàn. Sau đó họ đốt những kho bông và thuốc lá ở Richmond, lại đốt cả kho binh khí, rồi trốn khỏi châu thành, trong khi những ngọn lửa giữa đêm bốc ngút trời. Đại tướng Grant vội vàng hoả tốc đeo đuổi, bao vây hai bên sườn quân địch, mà kỵ binh do Sheridan cầm đầu thì đón phá đường rầy và cướp những toa xe lương thực của đối phương.

Chỉ huy trận đó, Đại tướng Grant nhứt đầu kịch liệt, mắt mờ gần như đui, tới nỗi phải đi sau quân đội rồi té xỉu và đành ngừng lại ở một trại ruộng. Ông chép trong tập ký ức của ông: “Suốt đêm đó tôi ngâm chân trong nước nóng và hột cải, lại đắp hột cải trên cổ tay, trên gáy, mong đến sáng sẽ hết nhứt đầu”.

Sáng hôm sau ông tỉnh táo ngay, nhưng không phải nhờ ở hột cải mà nhờ ở bức thư xin đầu hàng của Đại tướng Lee do một kỵ binh phi ngựa mang tới.

Ông viết: “Khi võ quan kia lại gần tôi, tôi còn nhức đầu như búa bổ, nhưng đọc xong bức thư, tôi khỏi liền”.

Như vậy chắc chắn Đại tướng đau chỉ vì lo nghĩ, cảm xúc mạnh quá, thần kinh kích thích quá nên khi hết lo, lại vững bụng, vì công việc đã hoàn thành ông bình phục lại ngay.

Bảy mươi năm sau, Henry Morgenthau, giám đốc quốc khố trong nội các của Tổng thống Franklin D. Roosevelt, ưu tư tới nỗi đau rã bất tỉnh. Ông chép trong nhật ký rằng ông lo lắng ghê gớm khi Tổng thống mua trong một ngày 4.400.000 thùng lúa, khiến giá lúa phải tăng lên. Việc đó làm cho ông mê man bất tỉnh, về nhà ăn xong ông nằm bẹp đến hai giờ.

Muốn biết ưu tư làm hại ta ra sao, tôi không cần tra cứu trong thư viện hoặc tìm hỏi y sĩ. Tôi chỉ cần ngồi tại bàn viết, ngó qua cửa sổ là thấy ngay một nhà mà con quỷ ưu tư đã phá phách làm cho người ta bị chứng thần kinh suy nhược, và một nhà khác có người đàn ông bị bệnh tiểu đường vì quá ưu tư. Người đó làm nghề buôn đường. Khi nào giá đường trên thị trường hạ thì ngược lại chất đường trong máu và nước tiểu y cứ tăng lên.

Montaigne, một triết gia Pháp trứ danh, lúc được bầu làm thị trưởng tỉnh Bordeaux là tỉnh ông, đã nói với dân chúng: “Tôi sẽ tận tâm lo công việc cho tỉnh nhà nhưng tôi cũng phải giữ gìn phổi và gan của tôi”.

Còn ông hàng xóm của tôi ở trên kia thì lo lắng về giá đường đến nỗi đường vô cả huyết quản ông và suýt giết ông nữa.

Ngoài ra, ưu tư còn có thể sinh chứng phong thấp và sưng khớp xương khiến kẻ mắc bệnh không đi được, phải dùng xe đẩy. Bác sĩ Russel L. Cescil dạy y khoa tại trường Đại học Cornell được khắp thế giới nhận là một chuyên môn về chứng sưng khớp xương. Ông đã kể bốn nguyên nhân chính thường sinh ra chứng này. Ấy là:

1. Đau khớp trong hôn nhân.
2. Suy bại về tài chánh.
3. Cô độc và ưu phiền.
4. Uất hận.

Tất nhiên là còn nhiều nguyên nhân nữa, vì có nhiều loại sưng khớp do những lẽ rất khác nhau nhưng, tôi nhắc lại, những nguyên nhân thường gặp nhất là bốn nguyên nhân kể trên. Chẳng hạn một ông bạn tôi trong thời kinh tế khủng hoảng bị phá sản; bị hăng hơi, định cắt hơi dùng trong nhà và bị ngân hàng dọa bán căn nhà mà ông đã cần. Còn người vợ ông ta thì bỗng bị chứng sưng khớp xương hành dữ dội, thuốc thang, kiêng cử thế nào cũng không bớt, mãi cho tới khi tài chính trong nhà được phong túc hơn thì bệnh mới tuần tự mà lui.

Ưu tư lại có thể sinh ra chứng sâu răng nữa. Bác sĩ William nói trong một tờ thông điệp đọc trước hội nha y của Mỹ: “Những cảm xúc khó chịu như khi ta lo lắng, sợ sệt, bần cãi luôn luôn, rất dễ làm cho chất vôi trong cơ thể phân phát không đều và ta sinh ra sâu răng”. Bác sĩ kể chuyện một thân chủ ông có hai hàm răng rất tốt. Khi vợ y thỉnh thoảng đau, y lo quá, sinh ngay chứng đau răng. Trong ba tuần vợ nằm nhà thương thì y có chín cái răng sâu.

Bạn đã bao giờ thấy một người có bệnh trong giáp trạng tuyến hoạt động dị thường không? Tôi đã thấy nhiều lần. Họ run cầm cập như những kẻ sợ chết vậy. Mà có lẽ họ cũng sợ quá thiệt. Giáp trạng tuyến, cái hạch đi đầu hòa cơ thể của ta này, lúc ấy như nổi đóa lên làm cho tim đập mạnh và toàn cơ thể hoạt động ồ ạt, sôi nổi như một cái lò than đúc thép mở tung các cửa cho hơi và không khí ồ ạt vào. Và nếu không trị ngay, thì người bệnh có thể chết được như tự thiêu vậy.

Mới rồi tôi đưa một người bạn mắc chứng đó lại Philadelphia kiếm một bác sĩ chuyên môn nổi danh và đã kinh nghiệm được 38 năm rồi. Bạn có thể biết bác sĩ này lời khuyên các bệnh nhân ra sao không? Ông viết lời khuyên bằng sơn trên một tấm gỗ treo trên tường giữa phòng khách để cho người bệnh nào cũng thấy. Dưới đây là lời khuyên ấy mà tôi đã chép vào một bao thư trong khi tôi ngẩn chờ được tiếp:

*“Nghỉ ngơi và giải trí.*

*Không có gì giải trí và làm cho óc ta được nghỉ ngơi bằng lòng tin ngưỡng, giấc ngủ, âm nhạc, vui cười.*

*Ta phải tin Thượng Đế và tập ngủ cho ngon.*

*Nên thích những ban nhạc hay và ngó cái bề mặt tức cười của đời.*

*Như vậy ta sẽ thấy khỏe mạnh và sung sướng”.*

Đến lúc khám bệnh, câu đầu tiên bác sĩ hỏi bạn tôi là câu này: “Ông ưu tư nỗi gì mà đến tình trạng ấy?” Và ông khuyên: “Nếu ông không quảng gánh lo đi thì ông còn nhiều biến chứng khác như đau tim, vị ung và tiểu đường. Tất cả những chứng đó đều là anh em chú bác với nhau, anh em chú bác ruột”. Thì chắc chắn như vậy rồi vì tất cả đều do ưu tư mà sinh ra!

Khi tôi phỏng vấn cô Merle Oberon, cô tuyên bố rằng cô nhất định quảng gánh lo đi, vì cô biết cái ưu tư sẽ tàn phá cái nhan sắc của cô, cái bảo vật quý nhất, nhờ nó cô nổi danh trên màn ảnh.

Cô nói: “Khi tôi bắt đầu làm đào hát bóng, tôi lo lắng sợ sệt quá. Mới ở Ấn Độ tới Luân Đôn tìm việc mà không quen ai ở đây hết. Tôi có lại xin việc tại nhiều nhà sản xuất phim nhưng không một ai muốn tôi. Mà tiền giặt lưng thì ít, tiêu gần cạn rồi. Nhưng hai tuần tôi chỉ ăn bánh và uống nước lạnh. Đã lo lại đói nữa.

Tôi tự nhủ: “Có lẽ mình sẽ nguy mất, không bao giờ được làm đào hát bóng đâu. Xét kỹ thì mình không kinh nghiệm, chưa đóng trò lần nào, vậy chắc chỉ có nhan sắc của mình là giúp mình được thôi”.

Tôi đi lại tắm gương, ngó trong đó đã thấy sự lo lắng làm cho dung nhan tôi tồi tệ tuy làm sao! Những nét nhăn đã bắt đầu hiện, do bàn tay tàn phá của ưu tư. Rồi tôi tự nhủ: “Phải thôi ngay đi! Không được ưu tư nữa. Chỉ có cái nhan sắc giúp ta được việc. Vậy đừng tàn phá nó bằng cách chuốc lấy lo phiền”.

Ta thấy ít nguyên nhân nào phá hoại nhan sắc một người đàn bà mau chóng bằng ưu tư. Nó làm cho họ già đi, tính tình hóa chua cay. Nó huỷ dung nhan họ, làm cho hai hàm răng nghiêng chặt lại, làm cho nét nhăn hiện lên mặt. Họ có vẻ luôn luôn cau kỉnh, tóc họ bạc hoặc rụng, nước da họ sinh ra đủ thứ mụn, nhọt, ghẻ, lác.

Bệnh đau tim là tên sát nhân số một ở Mỹ. Trong chiến tranh vừa rồi, khoảng một phần ba triệu người chết trên trận địa, nhưng cũng trong thời gian đó, bệnh đau tim giết tới hai triệu nhân mạng, trong số đó có một nửa đau vì quá lo lắng và sống một đời ồ ạt, rộn rịp quá. Phải, chứng đau tim là một nguyên nhân chính, khiến bác sĩ Alexis Carrel thốt ra câu này: “Những nhà kinh doanh không biết thắng ưu sầu sẽ chết sớm”.

Người da đen ở phương nam và người Trung Hoa ít khi đau tim vì lo lắng, nhờ họ đã nhìn đời một cách bình tĩnh. Số bác sĩ chết vì đau tim

nhieu gấp 20 lần nông phu chết về bệnh đó, vì các bác sĩ sống một đời rợn rợn quá. Đó là cái lẽ nhân nào quả nấy.

William James nói: “Trời có thể tha lỗi cho ta được, nhưng bộ thần kinh của ta thì không khi nào có thể dung thứ cho ta hết”.

Và đây là một điều ngạc nhiên vô cùng, gần như không tin được. Tại Mỹ mỗi năm, số người tự tử lại nhiều hơn số người chết trong năm bệnh truyền nhiễm lan rộng nhất.

Tại sao vậy? Chỉ tại họ “ưu tư” quá đó!

Khi bọn quân phiệt tàn bạo của Trung Quốc muốn hành hạ một tội nhân nào, họ trối kẻ bất hạnh rồi đặt dưới một thùng nước cứ đầu đầu nhỏ giọt... từ giọt... từ giọt... không ngừng... ngày và đêm trên đầu y. Sau cùng tội nhân thấy khổ sở như búa đập vào đầu và hóa điên. Phương pháp đó được Y-Pha-nho dùng trong những buồng tra tấn và Hitler dùng trong các trại giam.

Ưu tư nào khác những giọt kia? Nó đập, đập, đập, không ngừng vào thần kinh ta, đủ sức làm cho ta điên và tự tử được.

Khi tôi còn là một đứa nhỏ nhà quê ở Missouri, tôi nghe người ta tả cảnh vạc dầu ở âm phủ mà sợ quá muốn chết ngất. Nhưng thật không ai tả cảnh vạc dầu ở cõi trần này hết, cảnh thâm hiểm của những kẻ quá ưu tư. Chẳng hạn, nếu bạn ưu tư luôn năm suốt tháng, thì một ngày kia bạn có thể bị một chứng bệnh đau đớn, ghê gớm vô cùng, tức là chứng đau nhói ở ngực (angine de poitrine).

Hỡi bạn thanh niên, nếu bạn bị chứng đó thì bạn sẽ phải kêu trời, một tiếng kêu trời rùng rợn như sắp chết, không có tiếng kêu trời rùng rợn như sắp chết, không có tiếng kêu nào so sánh cho ngang. Nếu đem tiếng gào của Âm ti so với tiếng kêu trời đó chỉ là tiếng kêu êm ái trong bài “*Thằng cuội*” của trẻ nhỏ. Bạn sẽ tự than: “Trời hỡi trời! Nếu tôi hết được bệnh này thì tôi sẽ sung sướng tuyệt trần, thề không giờ còn lo buồn gì nữa”. (Bạn cho tôi nói quá ư? Xin bạn cứ hỏi vị y sĩ thường chữa cho bạn thì biết).

Bạn có thích sống không? Có muốn sống lâu và khỏe mạnh để hưởng cái vui “ăn ngon ngủ kỹ làm tiên trên đời” không? Thích vậy, muốn vậy bạn cứ theo đúng lời khuyên sau đây, cũng lại của bác sĩ Alexis Carrel nữa.

Ông nói: “Kẻ nào giữ được tâm hồn bình tĩnh giữa những đô thị huyên náo thời nay kẻ đó sẽ không bị bệnh thần kinh”.

Bạn có giữ được như vậy chăng? Nếu bạn là một người bình thường, vô bệnh, bạn có thể trả lời “Có”. Chắc chắn ta có những năng lực tiềm tàng mà có lẽ chưa bao giờ dùng tới. Ông Thoreau đã nói trong cuốn “*Walden*” bất hủ của ông: “Tôi không thấy cái gì làm tôi phấn khởi bằng khả năng nâng cao đời sống của tôi do sự gắng sức có ý thức... Khi ta tự tin, tiến theo con đường đẹp để tự vạch ra và gắng sức sống theo đời sống đã phác họa trong đầu, thì ta có thể thành công một cách rất không ngờ”.

Chắc chắn nhiều độc giả cũng đầy nghị lực và năng lực tiềm tàng như cô Olga K Jarvey ở Coeur d’Alène. Một hôm, trong những trường hợp bi đát nhất, cô nhận thấy cô có thể diệt được ưu tư. Vậy thì tôi tin chắc bạn và tôi, chúng ta có thể diệt được ưu tư được, nếu chúng ta theo những chân lý cổ truyền mà tôi bàn tới trong cuốn này. Câu chuyện của cô Olga K Jarvey chép lại cho tôi như vậy: “Tám năm rưỡi trước tôi bị chứng ung thư, nó suýt làm tôi chết lần mòn, vô cùng đau đớn. Những y sĩ tài giỏi nhất trong nước, tức là các bác sĩ ở dưỡng đường Mayo đầu nói rằng cô sẽ chết. Lúc đó tôi dường như ở một con đường cùng, đứng trước cửa Âm ti mở sẵn. Trong cơn thất vọng tôi dùng điện thoại kêu vị bác sĩ đương chữa cho tôi đến để mà rên la, mà kể lể nỗi thất vọng đang chiếm cứ lòng tôi. Song bác sĩ nóng nảy ngắt lời ngay: “Cái gì vậy, cô Olga K Jarvey? Phải can đảm lên chứ! Nếu cứ la hét như vậy thì mau chết lắm. Bệnh của cô rất nguy hiểm thật đấy. Nhưng phải can đảm chống với nó... Đừng ưu phiền nữa mà kiếm việc gì làm cho khuây khoả đi”. Ngay lúc đó, tôi nắm chặt tay, thề một cách quả quyết đến nỗi móng tay đâm sâu vào da thịt, đến nỗi thấy lạnh mình, mồ hôi chảy ròng ròng theo sống lưng. Tôi thề rằng: “*Ta không ưu phiền nữa! Ta không rên la nữa! Và nếu tinh thần thắng được thể chất, ta sẽ sống*”.

Bệnh nặng không thể dùng quang chất được, phải cho chạy quang tuyến vào ung thư luôn trong 30 ngày, mỗi ngày mười phút rưỡi. Riêng bệnh của tôi các bác sĩ đã cho chạy quang tuyến trong 49 ngày, mỗi ngày 14 phút rưỡi. Nhưng mặc dầu xương tôi gầy lòi khỏi da, như những mòm đá trên sườn đồi, mặc dù chân tôi nặng như chì, tôi cũng chẳng hề ưu phiền! Tôi không khóc một tiếng, tôi cứ mỉm cười! Phải, tôi bắt buộc phải mỉm cười.

“Tôi không điên tới mức tin rằng chỉ mỉm cười thôi mà hết được bệnh nội ung, song tôi quyết tin rằng tinh thần khoan khoái giúp cơ thể thắng được bệnh. Dù sao đi nữa lần đó tôi đã tìm thấy một phép trong những phép màu nhiệm để trị bệnh nội ung. Mấy năm gần đây, tôi mạnh khỏe khác thường chính là nhờ những lời nhắc nhở của Bác sĩ Mc. Caffery. “Hãy can đảm chống đối với bệnh; đừng ưu phiền nữa; làm việc gì cho khuây kho đi!”.

Để kết luận, tôi muốn chép lại câu của bác sĩ Alexis Carrel mà bạn đã đọc ở đầu chương: “Những nhà kinh doanh không biết thắng ưu sầu sẽ chết sớm”.

Bọn tín đồ cuồng nhiệt của giáo chủ Mohammed thường xăm trên ngực những câu thơ trong kinh thánh Koran. Tôi cũng muốn các vị độc giả cuốn này xăm lên ngực câu: “Những nhà kinh doanh không biết thắng ưu sầu sẽ chết sớm”.

À mà biết đâu được? Bác sĩ Alexis Carrel muốn nói cả tới bạn đó không chừng!

## **Quy tắc 1**

Nếu bạn muốn hết lo thì bắt chước William Osler: “Ngày nào sống ngày nấy, cách biệt hẳn với ngày trước và ngày sau. Đừng lo trước về tương lai. Cứ nghĩ tới nội việc hôm nay thôi”.

## **Quy tắc 2**

Lần sau nếu con quỷ ưu phiền tấn công bạn và dấn bạn vào một xó thì xin bạn cứ đọc câu thần chú sau này của Willis H. Carrier:

1. Bạn tự hỏi: “Nếu ta không giải quyết được vấn đề đó thì cái gì tai hại nhất có thể xảy tới cho ta được?”.
2. Rồi bạn tự nhận trước cái tai hại đó đi, nếu cần.
3. Sau cùng bạn bình tĩnh xem xét có cách nào cải thiện tình thế được không – cái tình thế mà bạn đã chịu nhận trước rồi đó.

## **Quy tắc 3**

Bạn nên nhớ rằng ưu phiền tàn phá sức khỏe của bạn. “Những nhà kinh doanh không biết thắng ưu sầu sẽ chết sớm”.

## PHẦN II. NHỮNG THUẬT CĂN BẢN ĐỂ PHÂN TÍCH NHỮNG VẤN ĐỀ RẮC RỐI

### Chương 4. Làm sao phân tích và giải quyết những vấn đề rắc rối

*Tại sao? Ai đó? Ở đâu?  
Cách nào? Khi nào? Biệt danh?  
Sáu người giúp việc trung thành?  
Dạy tôi hiểu được mọi hành gần xa.*  
[RYDYARD KIPLING]

ĐINH THỨC thần hiệu của H.Carrier, ở chương II phần nhất có thể giải quyết được hết thảy những vấn đề rắc rối không? Tất nhiên là không.

Vậy thì phải làm sao? Phải tập phân tích theo ba giai đoạn căn bản sau đây:

1. *Vạch rõ những sự kiện*
2. *Phân tích những sự kiện*
3. *Quyết định, rồi hành động theo quy định đó.*

Thì cố nhiên rồi, phải không bạn? Vâng, Aristote từ xưa đã dạy ta vậy và cũng đã dùng cách ấy. Bạn và tôi, chúng ta cũng phải dùng cách ấy nữa, nếu chúng ta muốn giải quyết những việc rắc rối nó giày vò ta ngày đêm, đổi cuộc đời của ta thành cảnh địa ngục.

Chúng ta hãy xét định lệ thứ nhất đã: *Vạch rõ những sự kiện*. Tại sao việc đó lại quan trọng như vậy? Vì thiếu sự kiện thì không sao giải quyết vấn đề một cách sáng suốt được. Thiếu nó chúng ta chỉ còn có thể quay cuồng trong sự hỗn độn mà thôi. Đó là ý riêng của tôi chăng? Không đâu, đó là ý của ông Herbert E. Hawkes, hỡi sinh tiền, khoảng 20 năm về trước, làm trưởng khoa Đại học Columbia. Ông đã giúp 200.000 sinh viên giải quyết vấn đề rắc rối; và ông nói với tôi: “Sự hỗn độn là nguyên nhân chính của sự lo lắng”. Ông giảng: “Phân nửa những nỗi lo lắng của loài người là do người ta cứ gắng tìm một quyết định trước khi thu thập đủ những sự kiện để làm nền tảng cho quyết định đó. Ví dụ nếu tôi có vấn đề phải giải quyết trước ba giờ chiều thứ ba sau, thì tôi nhất định không quyết định gì hết trước thứ ba. Trong thời gian ấy, tôi chuyên tâm thu thập hết các sự kiện quan tới vấn đề. Tôi vẫn ngủ kỹ như thường. Chỉ chuyên tâm kiểm sự



kiện thôi. Và ngày thứ ba sau, nếu tôi đã thu nhập được đủ các sự kiện thì giải pháp tự nó tới, khỏi phải kiếm”.

Tôi hỏi: “Có phải ông muốn nói rằng ông đã hoàn toàn trừ hết được nỗi lo lắng không?”

Ông đáp: “Tôi tưởng có thể chân thành nói rằng đời tôi bây giờ gần như tuyệt được hết nỗi lo r ồi. Tôi nhận thấy rằng nếu dùng hết thời gian vào việc tìm tòi những sự kiện một cách vô tư khách quan, thì khi nhận thức những sự kiện ấy, ưu tư sẽ tan d ần đi”.

Xin bạn cho tôi nhắc lại câu đó: “Nếu dùng hết thời gian vào việc tìm tòi những sự kiện một cách vô tư khách quan, thì khi nhận thức những sự kiện ấy, ưu tư sẽ tan d ần đi”.

Vậy mà phần đông chúng ta hành động ra sao? Ông Thomas Edison đã rất nghiêm trang nói rằng: “Loài người tìm đủ cách để tránh sao cho khỏi mất công nghĩ – cho nên chúng ta dù có chịu hành động như những con chó săn chim, nghĩa là chỉ chạy theo những sự kiện nào chống đỡ cho ý của ta đã nghĩ r ồi, và bỏ quên những sự kiện khác đi! Chúng ta chỉ dùng những sự kiện nào biện hộ cho hành động của chúng ta, những sự kiện nào hợp với nghĩa, ý muốn của ta và bào chữa cho những định kiến của ta thôi.

Y như lời ông André Maurois đã nói: “Cái gì hợp với sở thích của ta thì ta cho là đúng. Không hợp với sở thích của ta thì ta nổi khùng lên”. Như vậy có khó giải quyết được các vấn đề cũng là dĩ nhiên”. Có khác chi giải một bài toán đệ nhị cấp mà nhất định theo giả thiết hai với hai là năm không? Mà trên đời có biết bao người cứ nhất định nói rằng hai với hai là năm – có khi là 500 nữa, r ồi làm cho đời sống của họ và của người khác thành một cảnh địa ngục.

Vậy ta phải làm sao? Ta phải giữ đưng cho cảm xúc xen vô những suy nghĩ của ta, nghĩa là như ông Hawkes đã nói, phải thu thập những sự kiện một cách “vô tư khách quan”.

Việc đó không phải dễ, vì trong khi chúng ta lo lắng, cảm xúc thường lên tới cao độ. Nhưng tôi đã kiếm được hai cái n ầy nó giúp tôi đứng dưng ra xa vấn đề của tôi, để xét những sự kiện một cách sáng suốt và khách quan.

1. Khi ráng kiếm sự kiện, tôi làm như thu thập nó không phải cho tôi mà cho một người khác. Cách đó giúp tôi nhận xét một cách lạnh lùng, khách quan và diệt được hết những cảm xúc.

2. Trong khi thu thập những sự kiện về một vấn đề rắc rối, thỉnh thoảng tôi làm bộ như một luật sư bênh vực cho quan điểm ngược với quan điểm của tôi. Nói cách khác là tôi ràng thu thập đủ những sự kiện chống lại tôi, trái với ý muốn của tôi. Rồi tôi chép lại cả những lý lẽ thuận lẫn những lý lẽ nghịch, và tôi thường thường nhận thấy rằng sự thực ở vào một nơi nào đó, khoảng giữa hai thái cực ấy.

Tôi xin tóm lại. Bạn cũng vậy, tôi cũng vậy, cả ông Einstein<sup>[11]</sup>, cả Tòa án tối cao của Huê Kỳ nữa, không ai có đủ thông minh để tìm một quyết định sáng suốt về bất kỳ một vấn đề nào, nếu trước hết không chịu thu thập đủ những sự kiện đã. Ông Thomas Edison hiểu điều đó, nên khi chết, ông để lại 2.500 cuốn sổ nhỏ, trong đó ghi đầy những sự kiện về mọi vấn đề mà hễ sinh tiền ông đã giải quyết.

Vậy định lệ thứ nhất là: thu nhập những sự kiện. Hãy bắt chước khoa trưởng Hawkes, đừng cố giải quyết những nỗi khó khăn trước khi đã thu thập đủ sự kiện một cách vô tư.

Tuy vậy, thu thập hết những sự kiện ở trên trái đất này cũng không ích lợi gì cho ta nếu ta không phân tích và giải đoán nó.

Tôi đã trả một giá rất mắc bài học này: phải viết những sự kiện đó lên giấy rồi mới phân tích chúng một cách dễ dàng được. Chỉ một việc chép sự kiện lên giấy và đặt vấn đề một cách rõ ràng cũng đã giúp ta đi được một quãng đường dài tới một sự quyết định hợp lý rồi. Đúng như Charles Kettering đã nói: “Khéo đặt vấn đề là đã giải quyết được một nửa”.

Tôi xin lấy thực tế chứng minh điều đó. Người Trung Hoa nói một bức vẽ giá trị hơn một vạn tiếng nói. Vậy tôi thử vẽ cho bạn thấy một người đã thực hành phương pháp đó ra sao. Ấy là ông Galen Litchfield, một trong những nhà doanh nghiệp thành công nhất ở miền Tây Mỹ. Tôi quen ông ta từ lâu. Năm 1942, ông đang ở Trung Hoa khi quân Nhật chiếm Thượng Hải. Ông kể cho tôi nghe chuyện sau này: Ít lâu sau khi tụi Lùn chiếm (?) Trân Châu Cảng, chúng ủa vào Thượng Hải. Hồi ấy tôi là giám đốc một công ty bảo hiểm nhân mạng ở đó. Chúng phái một “thanh toán viên nhà binh” lại hăng tôi – viên này là một đô đốc – và ra lệnh cho tôi giúp đỡ võ quan đó trong khi thanh toán tài sản của công ty. Tôi không có quyền từ chối. Tôi phải hợp tác nếu không... mà “nếu không” nghĩa là chết chắc chắn. Không còn cách nào khác, tôi tỏ vẻ làm đúng chỉ thị của chúng.

Nhưng tôi không biện vào bảng thống kê một số bảo đảm đáng giá 750.000 Mỹ kim và tôi nghĩ những bảo hiểm ấy thuộc về chi nhánh ở Hồng Kông, không liên quan gì tới tài sản của hãng ở Thượng Hải. Mặc dù vậy tôi cũng lo rằng nếu tụi Lùn tìm ra thì tôi sẽ khốn đốn với chúng chớ chẳng chi. Và quả thật chúng thấy liền.

Khi chúng khám phá ra điều ấy thì tôi không có mặt tại phòng giấy. Chúng gặp người đầu phòng kế toán của tôi. Người này kể lại với tôi rằng đồ đốc nổi tam bành lên, giậm chân chửi thề, bảo tôi là quân ăn trộm, quân phản nghịch, rằng tôi đã cả gan khiêu khích quân đội Thiên Hoàng! Tôi hiểu như vậy nghĩa là gì rồi. Tôi sẽ bị giam vô “nhà cầu” của chúng. Nhà cầu! Tức là phòng hành tội của hiến binh Nhật Bản! Bạn bè của tôi có nhiều người chẳng thà tự tử chứ không chịu bị giam trong khám đó. Còn những bạn khác thì chết ở đấy sau mười ngày tra tấn. Mà bây giờ chúng đã sắp nhốt tôi vô cái ngục hiểm độc kia!

Tôi làm gì lúc ấy? Tôi hay tin chiều thứ Bảy. Chắc chắn là tôi đã chết điếng. Và tôi đã chết điếng thật, nếu không có sẵn một phương pháp nhất định để giải quyết những nỗi khó khăn. Từ lâu rồi mỗi lần gặp nỗi lo lắng gì thì luôn luôn tôi lại bàn đánh máy, đánh hai câu hỏi sau này, rồi đánh luôn những câu trả lời nữa:

1. Tôi lo cái gì đấy?
2. Làm sao tránh được bây giờ?

Trước kia tôi thường trả lời miệng mà không chép lên giấy, nhưng từ lâu tôi bỏ lối ấy vì nhận thấy rằng chép những câu hỏi và trả lời lên giấy làm cho óc tôi sáng suốt hơn. Vậy chiều chúa nhật đó, tôi vào thẳng trong phòng tôi, tại hội các Thanh niên theo Thiên Chúa giáo ở Thượng Hải, lấy máy đánh chữ ra đánh:

1. Tôi lo cái gì đây?  
Lo sáng mai bị nhốt vào “nhà cầu”. Rồi tôi lại đánh câu hỏi thứ nhì:
2. Làm sao tránh được bây giờ?

Tôi suy nghĩ hàng giờ rồi chép lại bốn hành động mà tôi có thể làm được và những kết quả có thể xảy ra của mỗi hành động ấy.

1. Tôi có thể giải cho viên thống đốc Nhật. Nhưng y không nói tiếng Anh. Dùng một người thông ngôn để ráng giảng cho y thì chỉ làm cho y thêm nổi giận và có thể đưa tôi đến chỗ chết được, vì y tính vốn độc

ác lắm, sẽ không cho tôi giảng giải gì hết mà giam ngay tôi vào “nhà c'ài”.

2. Có thể kiếm cách trốn được không? Không. Chúng luôn luôn rình tôi. Nếu bỏ phòng của tôi ở hội Thanh niên theo Thiên Chúa Giáo mà đi chắc bị bắt và bị đem bắn li'ền.
3. Tôi có thể ở lì trong phòng này mà không lại hăng nữa. Nhưng làm như vậy viên đô đốc Nhật sẽ ngờ vực, sẽ cho lính lại bắt và giam tôi ngay vào “nhà c'ài” không cho tôi nói tới nửa lời.
4. Sáng thứ hai, tôi có thể lại hăng như thường lệ. Như vậy có thể gặp được dịp may là viên đô đốc Nhật bận việc quá sẽ quên đi điều tôi đã làm. Mà nếu mà y nghĩ tới thì có thể rằng y đã bớt giận không la ó quát tháo nữa. Được vậy thì tốt lắm, còn rủi y có quát tháo thì tôi cũng có dịp để ráng giảng giải cho y. Vậy sáng thứ hai cứ xuống hăng như thường lệ, và cứ hành động như không có gì xảy ra cả thì còn có hai dịp may để khỏi bị nhốt vào “nhà c'ài”.

Nghĩ vậy và quyết định theo kế thứ tư r'ồi – nghĩa là sáng thứ hai cứ xuống hăng như thường lệ – tức thì tôi thấy vô cùng nhẹ nhàng thư thái.

Sáng hôm sau, tôi vào hăng, viên đô đốc Nhật đã ng'õ đó, miệng ngậm điều thuốc. Y ngó tôi trừng trừng như mọi l'ần, nhưng không nói gì hết. Và nhờ Trời phù hộ, sáu tháng sau y trở về Tokyo, thế là hết lo.

Như tôi đã nói, l'ần đó tôi thoát chết có lẽ nhờ chi'ều chúa nhật ng'õ chép lại những hành động có thể làm được cùng những kết quả có thể xảy ra được của mỗi hành động. Do đó tôi được bình tĩnh để quyết định. Nếu không thì có lẽ tôi đã vùng vẫy, do dự để r'ồi đâm quàng đâm xiên dưới xô đẩy của tình thế. Nếu tôi đã không suy nghĩ kỹ r'ồi mới quyết định thì có lẽ tôi đã cu'ồng loạn vì lo sợ cả buổi chi'ều chúa nhật, mất ngủ đêm đó, và sáng thứ hai, xuống hăng, mặt mũi bơ phờ, hoảng sợ. Chỉ bấy nhiêu cũng đủ làm cho viên đô đốc Nhật nghi ngờ và tra khảo tôi r'ồi.

Đã kinh nghiệm nhiều l'ần, tôi thấy rằng sự quyết định là một điều rất quan trọng. Chính sự không có lấy một mục đích nhất định, sự chạy loanh quanh hoài, như điên khùng nó sinh ra bệnh thần kinh suy nhược và biến đổi đời sống của ta thành một cảnh địa ngục.

Tôi nghiệm 50% những nỗi lo lắng của tôi tiêu tan đi, khi tôi quyết định một cách chắc chắn, rõ ràng và khi tôi thi hành quyết định đó thì 40% nữa

cũng biến mất.

Vậy tôi chỉ cần làm 4 công việc sau này là khoảng 90% những nỗi lo lắng của tôi tan biến.

1. Viết rõ ràng lên giấy những nỗi lo của tôi.
2. Viết lên giấy những giải pháp có thể theo được.
3. Lựa lấy một giải pháp.
4. Bắt đầu thi hành ngay quyết định ấy.

Ông Galen Litchfield bây giờ làm giám đốc ở Viễn Đông cho Công ty Park and Freeman.

Như trên kia tôi đã nói, ông hiện nay là một trong những nhà doanh nghiệp Mỹ lớn nhất ở Châu Á. Ông thú với tôi rằng ông thành công, một phần lớn là nhờ ông biết phân tích những vấn đề rắc rối của ông rồi quả quyết hành động tức thì.

Vì đâu mà phương pháp của ông có kết quả đẹp đẽ như vậy? Vì nó thực tế và đi thẳng vào trung tâm vấn đề, nhưng thứ nhất vì nó là kết quả của định luật thứ ba rất quan trọng này: *Phải làm cái gì để chống với tình thế*. Nếu không hoạt động, thì dù có thu thập, phân tích sự kiện cũng chỉ là công dã tràng mà thôi.

William James nói: “Khi đã quyết và bắt đầu hành động rồi thì đừng lo nghĩ gì về kết quả ra sao nữa”.

Ông muốn nói: Một khi đã quyết định xác danh sau khi xem xét kỹ lưỡng các sự kiện rồi, thì hành động ngay đi. Đừng đương hành động mà ngừng để xem xét lại nữa. Đừng do dự, lo lắng hoặc đi ngược trở lại. Phải tự tin. Lòng tự ngờ vực sẽ tạo ra nhiều nỗi ngờ vực khác. Đừng quay lại ngó về phía sau.

Có lần tôi hỏi ông Waite Phillips, một người quan trọng nhất trong kỹ nghệ dầu xăng: “Ông thi hành những quyết định của ông ra sao?”. Ông đáp: “Tôi nghĩ rằng cứ suy nghĩ hoài về vấn đề của ta, chỉ làm cho ta hoang mang và thêm lo. Tới một lúc nào đó thì phải thôi đừng suy nghĩ đắn đo nữa, nếu không thì sẽ tai hại. Lúc ấy ta phải quyết định, hành động và đừng bao giờ ngó về phía sau mà cứ một mực tiến tới”.

Sao bạn không dùng ngay bây giờ thuật của Galen Litchfield để giải quyết một trong những nỗi lo lắng của bạn đi, mà tự hỏi những câu sau này:

1. *Tôi lo lắng điều gì?* (Xin bạn lấy viết chì đáp ở khoảng bỏ trống dưới đây)
2. *Làm sao giải quyết được bây giờ?* (Xin viết những câu trả lời xuống dưới đây)
3. *Đây, tôi sẽ hành động như thế này.*
4. *Khi nào tôi bắt đầu hành động?*

## Chương 5. Làm sao trừ được 50% lo lắng về công việc làm ăn của chúng ta?

Nếu bạn là một nhà doanh nghiệp, chắc bạn nghĩ: “Nhan đề chương này thật là lố bịch. Ta làm ăn đã 19 năm nay. Nếu có người nào biết cách trừ được 50% nỗi lo lắng về công việc làm ăn, thì người đó tất phải là ta chứ còn ai nữa. Bây giờ lại có kẻ muốn dạy khôn ta, có vô lý hay không?”

Đúng lắm. Mấy năm trước, giá có đọc một nhan đề như vậy, tôi cũng nghĩ y như bạn. Nhan đề đó hứa hẹn nhiều quá. Hứa hẹn suông có tốn gì đâu?

Chúng ta nên thành thực: Có thể rằng tôi không giúp bạn tẩy được 50% nỗi lo lắng về công việc làm ăn của bạn. Không ai làm được việc đó hết, trừ phi chính bạn. Nhưng đi đâu mà tôi có thể làm được là chỉ cho bạn biết những người khác trừ 50% nỗi lo của họ ra sao – còn bạn phải tự trừ nỗi lo của bạn!

Chắc bạn nhớ rằng ở một chương trên tôi đã dẫn một câu danh ngôn của bác sĩ Alexis Carrel: “*Những nhà kinh doanh không biết thắng ưu sầu sẽ chết sớm*”.

Vì ưu sầu tai hại như vậy, cho nên nếu tôi giúp bạn trừ được 10% nỗi ưu sầu của bạn thôi, bạn cũng đã thích rồi chứ?... Thích... Được lắm! Vậy để tôi kể cho bạn nghe chuyện một nhà kinh doanh đã trừ nổi 50% ưu tư của ông ta mà lại còn tiết kiệm được 75% thời giờ bỏ phí trong các cuộc hội nghị để giải quyết vấn đề làm ăn nữa.

Tôi không kể chuyện ông “X”, ông “Y” nào, hoặc “một người quen ở Ohio” cho bạn nghe đâu. Những chuyện như vậy hàm hồ quá, bạn không kiểm tra được hết.

Chuyện tôi sắp kể là chuyện một người có thật, ông Léon Shimkin, vừa có cổ phần lại vừa làm giám đốc một nhà xuất bản lâu đời nhất tại Mỹ: Nhà xuất bản Simon Schuster ở Nữ Ước.

Ông Léon Shimkin kể chuyện mình như sau này: “Trong 15 năm, tôi phải bỏ một nửa thời gian làm việc để họp hội nghị và bàn cãi về các vấn đề làm ăn. Chúng tôi hỏi nhau: Nên làm thế này? Hay nên làm thế kia? Hay đừng làm gì hết? Chúng tôi cáu kỉnh ngẩn ngơ không yên trong ghế, đi đi lại lại trong phòng, bàn cãi trong vòng lẩn quẩn. Tối đến, tôi mệt lắm, và tin rằng

không có cách nào khác hết. Tôi theo cách đó 15 năm và không bao giờ nghĩ rằng có thể kiếm cách khác hiệu quả hơn được. Nếu lúc đó có ai bảo rằng tôi có thể tiết kiệm ba phần tư thời gian dùng trong những hội nghị quay cu ồng ấy, và ba phần tư nổi mệt nhọc về tinh thần của tôi thì chắc tôi đã cho người đó là quá lạc quan, hơi điên và không thực tế chút nào cả. Ấy vậy mà sau này tôi đã kiếm được một phương pháp kết quả đúng như thế. Tôi đã dùng phương pháp đó tám năm. Kết quả lạ lùng về năng lực cũng như về sức khỏe và hạnh phúc gia đình của tôi.

“Có vẻ một trò ảo thuật – nhưng cũng như các trò ảo thuật, một khi bạn đã biết, thì thấy nó vô cùng giản dị”.

“Đây là bí quyết đó: Trước hết tôi bỏ hẳn cách làm việc mà tôi đã theo 15 năm rồi. Trước kia chúng tôi vào phòng hội nghị, lo lắng, kể lể hết những chỗ bất mãn, thất bại trong công việc làm ăn để rồi sau cùng hỏi nhau: “Làm sao bây giờ?” Tôi bỏ hẳn lối đó đi, lập ra một quy tắc mới: “Hội viên nào muốn đưa một vấn đề ra bàn cãi, trước hết phải thảo và trình tờ chép những câu trả lời cho bốn câu hỏi này”.

- Câu hỏi thứ nhất: *Nổi khó khăn ra sao?*

(Trước kia tôi thường phí một hoặc hai giờ để lo lắng than thở mà chẳng ai biết được một cách rõ ràng vấn đề đó khó khăn ở chỗ nào. Chúng tôi thường phí sức, bàn cãi về nỗi lo của chúng tôi mà không bao giờ chịu khó chép rõ nó lên giấy).

- Câu hỏi thứ nhì: *Nguyên nhân nổi khó khăn ở đâu?*

(Nhớ lại hồi trước mà tôi hoảng: tôi phí biết bao thời giờ và những bàn cãi, lo lắng mà không bao giờ chịu tìm rõ nguyên nhân đầu tiên của nỗi khó khăn hết).

- Câu thứ ba: *Có những giải pháp nào?*

Hồi trước, mỗi hội viên đề nghị một giải pháp và một hội viên khác chỉ trích giải pháp đó. Ai nấy nổi nóng lên, rồi ra ngoài đầu đề, rốt cuộc không ai ghi lại những giải pháp có thể theo được cả).

- Câu hỏi thứ tư: *Bạn đề nghị giải pháp nào!*

(Một trong bốn hội viên thường phí hàng giờ để lo lắng quay cu ồng về một tình thế nào đó, không bao giờ chịu nghĩ về tất cả những giải pháp có thể đưa ra được và cũng không bao giờ chịu ghi lại: Đây, theo ý tôi, giải pháp này hơn hết).



Bây giờ, các hội viên của tôi rất ít khi đem những nỗi khó khăn ra bàn với tôi lắm. Tại sao? Vì muốn trả lời bốn câu hỏi ấy họ phải thu thập đủ các sự kiện và suy nghĩ kỹ về vấn đề. Và sau khi làm những công việc ấy rồi, họ thấy trong bốn trường hợp có tới ba trường hợp họ khỏi phải hỏi ý tôi nữa, vì giải pháp hiện ra như một trò ảo thuật vậy. Mà nếu họ có hỏi ý tôi, thì trước kia bàn cãi mất ba giờ, nay cũng chỉ mất một giờ thôi. Vì chúng tôi tuân tự theo một con đường hợp lý để tới một kết quả hữu lý. Vì thế trong hãng Simon hiện nay chúng tôi phí rất ít thời giờ để *lo lắng và bàn tán* về những chỗ hư hỏng, sai sót, mà hành động rất nhiều để cải thiện công việc.

Bạn tôi, ông Frank Bettger, nhân viên một công ty bảo hiểm quan trọng nhất ở Mỹ nói với tôi rằng ông không những diệt bớt được ưu tư về công việc của ông mà còn tăng số lời lên gấp đôi, nhờ một phương pháp tương tự. Ông nói: “Hồi xưa, khi mới giúp việc cho công ty bảo hiểm, tôi vô cùng hăng hái và yêu nghề. Rồi lần lần tôi thất vọng đến nỗi khinh nghề và có ý giải nghệ. Mà có lẽ tôi đã giải nghệ rồi, nếu một buổi sáng kia tôi không ngồi suy nghĩ, ráng kiểm nguyên nhân nỗi thất vọng của tôi.

1. Trước tiên tôi tự hỏi: “*Nguyên nhân thất vọng ở đâu?*”

*Ở chỗ kiểm được ít huê hồng quá, không xứng với công vất vả đi chào khách.* Trong khi đi chào khách, công việc gì cũng dễ hết, trừ lúc khách ký hợp đồng. Lúc đó thiết chán ngắt, hoặc “Thôi để lần sau gặp ông sẽ tính lại”. Chính là công toi, chào khách năm lần bảy lượt như vậy làm cho tôi thất vọng.

2. Rồi tự hỏi: “*Có những giải pháp nào?*”

Muốn trả lời câu đó, tôi phải tìm tòi sự kiện, tài liệu. Tôi bèn mở cuốn sổ tay của tôi ra và xem xét những con số trong 12 tháng qua.

*Và tôi tìm thấy một điều làm tôi ngạc nhiên vô cùng là 70% những khách tôi mời được, đầu nhận lời ngay từ đầu tôi lại thăm.* Thực rõ ràng như mực đen trên giấy trắng. Còn 23% nữa nhận lời trong lần thứ nhì. Chỉ có 7% nhận lời trong những lần mời thứ ba, thứ tư, thứ năm... Mà chính 7% đó làm cho tôi cứ mệt nhọc, bức tức mất thời gian. Nói một cách khác thì tôi đã phí 50% cái thời gian làm việc để lượm được một kết quả rất nhỏ là 7%.

3. *Vậy thì làm sao?* Không còn phải suy nghĩ gì cả. Tôi giải quyết tức thì: Không mời ai tới lần hai nữa và để thời gian đó kiếm mỗi khác. Kết

quả không ngờ. Chỉ trong một thời gian ngắn, tôi làm tăng số huê h ồng lên gần gấp đôi.

Như tôi đã nói, ông Frank Bettger hiện nay là một nhân viên công ty bảo hiểm, được nhiều người biết nhất ở Mỹ. Ông giúp việc cho công ty Fidelity ở Philadelphia và mỗi năm ký được một triệu Mỹ kim hợp đồng bảo hiểm.

Vậy mà hồi trước có lần ông tính giải nghệ, chịu nhận là thất bại, cho đến khi ông *phân tích* được nỗi khó khăn <sup>ở</sup> thắng tiến trên đường thành công.

Vậy sao bạn không dùng bốn câu hỏi của ông để giải quyết nỗi khó khăn trong việc làm ăn của bạn? Nó sẽ giúp bạn trừ được 50% nỗi lo. Bạn thử xem được không nào? Tôi xin nhắc lại bốn câu hỏi ấy:

1. *Nỗi khó khăn ra sao?*
2. *Nguyên nhân ở đâu?*
3. *Có cách nào giải quyết được?*
4. *Giải pháp nào hơn cả?*

## TÓM TẮT PHẦN II

### Quy tắc 1

Thu thập sự kiện. Xin bạn nhớ khoa trưởng Hawkes ở trường Đại học Columbia nói: “Một nửa nỗi lo lắng trên thế giới sở dĩ có là do người ta chưa thu thập được đủ tài liệu để quyết định mà đã ráng tìm một quyết định”.

### Quy tắc 2

Phải quyết định ngay sau khi đã cân nhắc tất cả những sự kiện.

### Quy tắc 3

Một khi đã quyết định kỹ lưỡng rồi thì hành động liền. Hăng hái thi hành quyết định đó và đừng lo nghĩ về kết quả.

### Quy tắc 4

Gặp việc khó khăn, viết ngay bốn câu hỏi sau này rồi giải quyết:

1. *Nỗi khó khăn ra sao?*
2. *Nguyên nhân ở đâu?*
3. *Có cách nào giải quyết được?*
4. *Giải pháp nào hơn cả?*

## Chín lời khuyên để đọc cuốn sách này cho có lợi nhiều hơn

1. Nếu bạn muốn đọc cuốn này cho có lợi nhiều nhất, bạn phải có một điều kiện cốt yếu vô cùng quan trọng hơn hết thảy các quy tắc. Nếu không có điều kiện cần thiết ấy thì dù có biết cả ngàn quy tắc cũng không có ích lợi gì. Còn như có nó, bạn có thể thành công một cách lạ lùng, không cần đọc những lời khuyên này.

Vậy điều kiện mà nhiệm vụ đó là gì? *Là một lòng khao khát và hăng hái học hỏi, một ý chí cương quyết quăng gánh lo đi để bắt đầu một đời sống vui vẻ.*

Làm sao luyện được chí đó? Bằng cách luôn tự nhắc nhở rằng những nguyên tắc trong cuốn này đối với bạn quan trọng vô cùng. Bạn tin rằng đời bạn sẽ phong phú hơn, sung sướng hơn, nếu biết dùng những nguyên tắc ấy. Tự nhắc đi nhắc lại: “Sự bình tĩnh trong tâm hồn, hạnh phúc, sức khỏe của tôi và có lẽ cả lợi tức của tôi nữa, một phần lớn sẽ

do tôi áp dụng hay không chân lý cũ kỹ nhưng vĩnh viễn hiển nhiên dạy trong cuốn này”.

2. Đọc mỗi chương để biết đại ý. Đọc xong rồi, chắc bạn muốn nhảy qua chương sau liền. Nhưng xin đừng, trừ phi bạn muốn đọc để tiêu khiển. Nếu bạn muốn diệt ưu tư và bắt đầu một đời sống mới thì xin bạn *đọc kỹ lại chương đó đã*, đừng bỏ một hàng nào. Dần dần bạn sẽ thấy như vậy không tốn thời giờ mà được nhiều kết quả.
3. *Thỉnh thoảng ngừng lại để suy nghĩ*. Tự hỏi: trong trường hợp nào có thể áp dụng mỗi lời khuyên trong sách được và áp dụng cách nào? Lỗi đọc sách đó giúp bạn nhiều hơn là đọc nghiên ngẫu cho mau hết.
4. *Cân một cây viết chì hoặc viết mực trong tay và khi gặp một lời khuyên mà bạn có thể thực hành được thì gạch một đường ở ngoài lề để đánh dấu*. Nếu lời khuyên rất quan trọng thì gạch dưới cả đoạn hoặc đánh dấu như vậy: xxxxx. Một cuốn sách có đánh dấu ta thấy hay hơn và đọc lại mau hơn, dễ hơn.
5. Tôi quen một người làm giám đốc một công ty bảo hiểm lớn trong 15 năm. Mỗi tháng ông đọc lại một lần tất cả các giao kèo của công ty. Cũng là những tờ giao kèo đó mà ông đọc đi đọc lại tháng này qua tháng khác. Tại sao? Tại kinh nghiệm chỉ cho ông rằng chỉ theo cách đó mới nhớ rõ được những điều lệ trong giao kèo thôi.  
Có một hồi tôi bỏ gần hai năm để viết hộ một cuốn sách về nghệ thuật nói trước công chúng, vậy mà tôi vẫn phải thỉnh thoảng coi lại để nhớ kỹ trong đó tôi đã viết những gì. Óc của loài người mau quên một cách kỳ lạ.  
*Vậy nếu bạn đọc cuốn sách này mà muốn có ích lợi chắc chắn, lâu bền, thì bạn đừng nên tưởng rằng đọc qua một lần là đủ. Sau khi đọc nó kỹ lưỡng rồi, mỗi tháng bạn lại phải bỏ ra vài giờ để coi lại. Mỗi ngày bạn để nó trên bàn viết, ngay trước mặt. Thỉnh thoảng ngó tới nó. Luôn luôn tự nhắc nhở rằng trong cuốn ấy hãy còn nhiều lời khuyên giúp ta cải thiện đời ta được nữa. Nên nhớ rằng chỉ có cách luôn luôn coi lại và thực hành để tấn công mạnh mẽ những ưu tư, mới cho ta một tập quán in sâu trong tiềm thức của ta được. Ngoài ra không còn cách nào khác.*
6. Có lần Bernard Shaw nói: “Dạy người ta thì người ta không bao giờ đọc hết”. Ông có lý. *Học là hoạt động. Chúng ta học bằng cách hành. Vậy nếu bạn muốn thấu rõ được những quy tắc ấy trong cuốn này thì*

*bạn phải thực hành những quy tắc ấy trong mỗi cơ hội. Nếu không sẽ mau quên lắm. Chỉ những đi đâu nào học rồi mà dùng tới thường mới khắc sâu vào óc ta thôi.*

*Vậy phải đọc lại cuốn này thường thường. Coi nó như một cuốn sổ tay luôn luôn mang theo trong khi làm việc, để thắng ưu tư và khi đứng trước một nỗi khó khăn nào đừng nóng nảy.*

Đừng xử sự theo lối thông thường, theo xúc động của bạn. Như vậy là rất hay hỏng. Phải mở cuốn này ra, coi lại những đoạn bạn đã đánh dấu. Rồi tìm một cách hành động mới và *bạn sẽ thấy kết quả thần diệu.*

7. *Mỗi lần bà nhà bắt được bạn không theo đúng những quy tắc trong cuốn này thì bạn để bà phạt 10 đồng.*

8. Xin bạn đọc xem lại cụ Ben Franklin và ông H. P. Howell, giám đốc một ngân hàng ở Wall Street, tự sửa lỗi ra sao. Sao bạn không theo phương pháp của hai ông đó trong khi thi hành những quy tắc chỉ trong cuốn này? Nếu theo đúng, bạn sẽ có hai kết quả sau đây:

Trước hết, bạn thấy mình tập được một phương pháp giáo dục vừa lý thú vừa quý vô giá.

Sau nữa, bạn sẽ thấy khả năng diệt ưu tư và bắt đầu một đời sống mới của bạn phát triển mạnh mẽ như măng mùa hè vậy.

9. Xin bạn ghi vào nhật ký những thắng lợi của bạn trong khi áp dụng những nguyên tắc đã chỉ. Phải rõ ràng, biên đủ tên họ, ngày tháng và kết quả. Nhật ký chép như vậy sẽ khuyến khích bạn cố gắng mãi lên, và sau này một buổi tối nào vô tình đọc lại những trang ấy, bạn sẽ thấy lý thú biết bao!

## **Tóm tắt**

1. Luyện cho có một lòng ham sâu xa, nhiệt liệt, muốn hiểu rõ những quy tắc thắng ưu tư.
2. Đọc mỗi chương hai lần rồi hãy qua chương sau.
3. Trong khi đọc thường ngừng lại và tự hỏi xem nên áp dụng mỗi quy tắc cách nào?
4. Gạch dưới mỗi ý quan trọng.
5. Mỗi tháng ôn lại cuốn sách một lần.
6. Áp dụng những quy tắc trong mỗi cơ hội. Coi cuốn này như một cuốn sổ tay trong khi làm việc; dùng nó để giải quyết áp dụng những nỗi

khó khăn hàng ngày.

7. Đặt ra lệ: hễ bạn nào bắt gặp ta không theo đúng những quy tắc trong sách thì phải nộp người đó 10 đồng.
8. Ghi lại những tấn bộ của ta trong mỗi tuần. Tự hỏi: ta đã lần lần chỗ nào? Ta đã cải thiện được ở chỗ nào? Đã học thêm được bài gì?
9. Có một tập nhật ký ghi rõ ràng ngày nào ta đã áp dụng những quy tắc trong cuốn này và áp dụng ra sao?

### **PHẦN III. DIỆT TẬT ƯU PHIÊN ĐI ĐỪNG ĐỂ NÓ DIỆT TA**

#### **Chương 6. Khuyên ai chớ có ngồi rồi**

Tôi không bao giờ quên đêm đó, cách đây ít năm, khi ông Marcon J. Douglas theo học một trong những lớp giảng của tôi. Dưới đây là chuyện thiệt do ông kể cho tôi nghe. Gia đình ông gặp hai tai họa liên tiếp. Lần đầu, đứa con gái cưng của ông, mới năm tuổi, thành linh chết. Hai vợ chồng ông tưởng không sao chịu nổi cảnh từ biệt đó. Mười tháng sau ông bà lại bỏ một người con gái nữa, sinh được năm ngày.

Hai cái tang kế nhau, đau đớn thay! Ông mất ngủ, mất ăn, cũng không nghỉ ngơi được nữa. Bộ thần kinh của ông xúc động mạnh quá, lòng tin tưởng tiêu tan. Sau cùng ông lại bác sĩ khám bệnh. Bác sĩ này thì cho ông thuốc ngủ, bác sĩ kia thì khuyên du lịch. Ông ta thử cả hai, nhưng đều vô hiệu. Cơ thể ông như bị kẹp vào một chiếc kìm, mà hai mỏ kìm mỗi ngày một siết chặt lại. Đoạn trường ai có qua cầu mới hay!

Ông kể: “Nhưng cũng may, tôi còn một đứa con trai bốn tuổi. Nhờ cháu, tôi tìm được giải pháp cho tình thế bi thảm đó. Một buổi chiều, trong khi tôi ngồi than thở một mình, cháu bảo tôi: “Ba ơi, đóng cho con chiếc tàu, ba nhé!”. Tôi không buồn đóng tàu chút nào, mà cũng không buồn làm việc gì cả. Nhưng cháu nằng nặc đòi cho kỳ được. Tôi đành phải chiều cháu.

Đóng chiếc đồ chơi đó, mất khoảng ba giờ. Lúc đã xong, tôi nhận thấy rằng đã mấy tháng nay, lần đó tôi mới được hưởng ba giờ bình tĩnh, hưu dưỡng tinh thần.

Nhờ sự phác giác ấy mà tinh thần tôi ra khỏi cõi mê man và bắt đầu suy nghĩ được một chút. Trước kia óc tôi quay cuồng, có nghĩ ngợi gì được đâu. Tôi nhận thấy rằng trong khi bận làm một việc nào đó, cần phải tính toán, nỗi lo buồn khó mà tồn tại được. Trong trường hợp của tôi, công việc đóng tàu đã thắng nỗi buồn của tôi. Cho nên tôi quyết định kiếm việc mà làm để khỏi nghĩ không.

Ngay đêm đó, tôi đi khắp phòng này sang phòng khác, lập một bảng kê những việc cần phải thi hành. Có biết bao đồ đạc phải sửa lại: tủ sách, bọc thang, cửa sổ, mái gió, quả nắm, ống khoá, vòi rỉ nước. Thiệt là lạ lùng, trong hai tuần lễ, tôi kể ra được 242 công việc sửa chữa phải làm.

Trong hai năm nay, tôi đã sửa chữa gần hết. Hơn nữa tôi lại còn làm nhiều việc khuyến khích kẻ khác, thành thử đời tôi được đầy đủ. Mỗi tuần tôi bỏ ra hai đêm theo lớp giảng cho người lớn ở Nữ Ước. Tôi giúp việc xã hội trong châu thành, làm Hội trưởng hội học sinh. Tôi dự hàng chục cuộc hội họp và quyên tiền giúp hội Hồng thập tự. Còn nhiều hoạt động khác nữa. Bây giờ tôi bận việc tới nỗi không có thời gian để buồn lo.

“Không có thời gian để lo lắng!” Chính ông Winston Churchill cũng nói vậy khi ông làm việc 18 giờ một ngày trong những tháng nguy kịch nhất hồi chiến tranh. Người ta hỏi ông có lo về nhiệm vụ ghê gớm của ông không, ông đáp: “Tôi quá bận, không có thời gian để lo chi hết”.

Ông Charles Kettering cũng ở trong tình trạng đó khi ông bắt đầu chế một thứ máy cho xe hơi tự động, khỏi cần quay. Ông mới từ chức phó trưởng ban của hãng General Motors và qua giúp việc cho ban nghiên cứu của hãng đó. Ban này nổi tiếng khắp thế giới. Nhưng hồi ấy ông nghèo tới nỗi phải dùng một cái lăm chừa cỏ khô làm phòng thí nghiệm. Nhờ có 1.500 Mỹ kim của vợ ông ký cốp trong khi dạy đàn Piano mà ông có tiền độ nhật, nhưng ông lại phải mượn trước 500 Mỹ kim ở số tiền bảo hiểm nhân mạng của ông nữa mới đủ sống. Tôi hỏi bà Kettering trong mấy năm ấy bà có lo buồn không. Bà đáp: “Có. Tôi lo buồn đến nỗi mất ngủ; nhưng nhà tôi thì không. Nhà tôi say sưa làm việc, không hề còn biết lo buồn”.

Nhà bác học trứ danh Pasteur, đã nói về “sự bình tĩnh tại các thư viện và các phòng thí nghiệm”. Tại sao vậy? Vì những người ở trong những phòng ấy thường mê man vào công việc của họ, không còn thời giờ để lo nghĩ về mình. Những nhà nghiên cứu ít khi bị bệnh thần kinh suy nhược. Họ không có thời giờ phung phí.

Chỉ làm việc không ngừng, cũng đủ cho nỗi lo âu phải tiêu tan. Tại sao lại giản dị như vậy? Đó là nhờ luật sau này, một trong những luật quan trọng nhất mà các tâm lý gia đã tìm ra được; óc người ta, dù thông minh đến đâu đi nữa, cũng không thể đồng thời nghĩ đến hai điều. Bạn không tin vậy ư? Được, xin bạn thí nghiệm đi.

Bạn hãy ngã lưng vào ghế, nhắm mắt lại, rồi ráng cùng một lúc nghĩ tới tượng thần Tự Do<sup>[12]</sup> và tới công việc bạn định làm sáng mai.

Bạn thấy rằng nghĩ tới cái này rồi tới cái kia thì được, còn đồng thời nghĩ tới cả hai thì tối bất khả phải không? Những cảm xúc của ta cũng vậy.



Không thể đồng thời thấy hăng hái nhiệt liệt về một công việc nào đó và thấy chán nản thất vọng vì một nỗi lo buồn khác. Cảm xúc này xô đẩy cảm xúc kia đi và sự phát giác giản dị ấy đã giúp các y sĩ chuyên trị bệnh thần kinh trong quân đội làm được việc phi thường, hồi chiến tranh vừa rồi.

Khi binh sĩ ở mặt trận về, tinh thần hoảng loạn đến nỗi thành bệnh thì các bác sĩ ra phương thuốc: “Đừng cho họ nghĩ không”.

Người ta không để các bệnh nhân được nghĩ yên một phút nào, thường là bắt họ phải hoạt động ở ngoài trời như câu cá, săn bắn, đánh banh, chơi cầu, chụp hình, làm vườn, hoặc khiêu vũ khiến họ chẳng có phút nào rảnh để nhớ lại những nỗi ghê gớm ở trận tiền.

Phương pháp trị bệnh thần kinh đó của các bác sĩ, tên là “tác động liệu pháp”, thật không mới mẻ gì. Các y sĩ Hy Lạp đã cổ xúy nó 500 năm trước Thiên Chúa Giáng Sinh.

Thời Benjamin Franklin, các tín đồ phái Quaker<sup>[13]</sup> cũng thường dùng nó ở tỉnh Philadelphia. Năm 1774 một người lại thăm dưỡng đường do một tín đồ phái ấy lập ra, đã lấy làm bất bình khi thấy những người đau bệnh thần kinh bị bắt phải đan vải gai và y lý cho rằng các tín đồ đã lợi dụng những kẻ khốn nạn kia. Các tín đồ bèn giảng cho y hay rằng họ nhận thấy hễ người bệnh làm một chút thì bệnh tình bớt đi, vì thần kinh của bệnh nhân được an tĩnh.

Những nhà chữa bệnh thần kinh đều nói rằng công việc – nghĩa là luôn luôn có việc làm – là thứ thuốc an thần rất kiến hiệu. Ông Longfellow, một thi hào Mỹ, tìm được chân lý đó khi bà vợ trẻ của ông mất. Nguyên một hôm bà đương đốt xi trên ngọn đèn cây thì áo bông bắt lửa. Ông nghe tiếng kêu, chạy lại, thì đã không cứu được nữa vì bị bông quá nặng. Trong một thời gian khá lâu, thi hào nhớ cảnh ghê rợn ấy nên đau xót quá đến gần hóa điên; nhưng may sao ông còn ba đứa con nhỏ phải chăm sóc. Thế là mặc dầu đau xót trong lòng, ông ráng làm tròn bốn phận “gà trống nuôi con”. Ông dắt chúng đi chơi, kể chuyện cho chúng nghe, đùa với chúng, và viết bài thơ bất hủ “Giờ của con nít” để tả cảnh thân mật với trẻ. Ông cũng dịch những tác phẩm của Dante và tất cả những công việc đó làm ông bận rộn luôn luôn, quên hẳn chính thân thể mà lấy lại được sự tỉnh trong tâm hồn. Đúng như lời Tennyson đã nói khi bạn thân nhất của ông là Arthur

Hallam qua đời: “Tôi phải cầm đầu làm việc, không thì thất vọng cũng giết tôi thôi”.

Trong những lúc cầm đầu cầm cố làm việc hàng ngày như con trâu kéo cày, thì phần đông chúng ta không thấy sao hết. Nhưng những ngày nghỉ mới là những giờ nguy hiểm nhất. Chính lúc ta được rảnh rang để hưởng vui thú trên đời và đáng lẽ được sung sướng thì nỗi buồn chán, lo lắng len lỏi vào tâm hồn ta. Lúc đó là lúc ta tự hỏi đời ta rồi đây có nên cái thái gì không? Ông chủ của ta muốn nói gì khi ông vừa chỉ trích ta? Mà sao đầu ta mỗi ngày mỗi hói như vậy nhỉ?

Khi không có việc gì làm thì óc ta như trống rỗng. Mà các sinh viên đại học đầu biết rằng: “Tạo hóa ghét sự trống rỗng lắm”. Bạn và tôi, chúng ta thường thấy một vật gần như trống rỗng; bóng đèn điện. Đập vỡ nó đi tức thì không khí ulla vào lấp khoảng trống ấy.

Óc ta cũng vậy. Khi nó trống rỗng thì tạo hóa cho một cái gì ulla vào trong đó liền. Cái đó là cái gì? Thường thì là những cảm xúc như lo lắng, sợ sệt, ghen ghét, oán hờn, vì từ khi tổ tiên ta còn ăn lông ở lỗ, những nghịch cảnh thiên nhiên đã gây ở trong lòng loài người những cảm xúc rất mạnh ấy, mạnh tới nỗi đuổi ra khỏi óc ta tất cả những cảm xúc và tư tưởng vui vẻ, êm ái, dịu dàng.

Ông James L. Mursel dạy môn giáo khoa ở trường Sư phạm Columbia, đã nhận rõ như vậy khi ông nói: “Sự lo buồn gì ulla vào bạn không phải trong lúc bạn làm việc, mà trong lúc bạn nghỉ ngơi. Lúc đó óc tưởng tượng của bạn hỗn loạn. Bạn tưởng tượng được cả những cái vô lý, lỗi bịch nhất và phóng đại cả những lỗi lầm cực nhỏ... Lúc đó, óc bạn như một cái máy quay thả cửa, quay tít mù, khiến cho những bộ phận chống đỡ có thể bị cháy hoặc tan tành ra từng mảnh. Vậy thì muốn trị chứng lo buồn không gì bằng kiếm việc ích lợi để rồi say sưa làm việc đó”.

Nhưng không cần phải là một giáo sư đại học mới nhận thấy và thi hành cái chân lý ấy đâu. Trong chiến tranh vừa rồi, một bà nội trợ ở Chicago đã tự nhận ra rằng “phương thức trị bệnh lo buồn là luôn luôn kiếm một việc gì ích lợi để làm”. Tôi gặp bà ta ngồi với ông chồng trong một toa xe lửa có phòng ăn, từ Nữ Ước về một xứ có trại ruồng của tôi là Missouri. Song rất tiếc rằng tôi quên hẳn tên hai ông bà tuy tôi vốn ghét lối kể thí dụ mà

không cho biết tên và địa chỉ của các nhân vật để chứng minh cho câu chuyện.

Hai ông bà kể với tôi rằng hôm trước có vụ oanh tạc Trân Châu Cảng thì hôm sau người con độc nhất của ông bà phải nhập ngũ. Rồi lo lắng về y quá, bà ta gầy ốm đi vì những câu hỏi thầm: “Con ta ở đâu? Có được ở yên không? Hay là đã ra trận? Có bị thương không? Hay là chết rồi?”.

Khi tôi hỏi làm sao dẹp được nỗi lo ấy, bà đáp: “Tôi bày ra việc để làm. Mới đầu tôi cho người ở gái thôi và tự làm hết việc trong nhà cho khỏi nghĩ không. Nhưng bấy nhiêu chưa đủ, vì những công việc làm đó gần như máy chạy không phải suy nghĩ, cho nên tôi vẫn lo buồn. Khi làm giường, rửa chén, thấy rằng cần có công việc khác để cho thân thể và óc không có phút nào nghỉ ngơi mới được. Và tôi liền xin một chân bán hàng ở một tiệm lớn”.

Bà tiếp: “Như vậy có kết quả. Từ đó tôi phải lắng xằng: khách hàng bao vây tôi, hỏi giá cả, đòi coi màu sắc, kích thước. Không bao giờ tôi rảnh một giây để lo tới cái gì khác ngoài công việc đương làm, và đêm tới, chân đau như dằm, cũng không còn nghĩ gì được. Vừa mới ăn xong là ném mình xuống giường và ngủ li bì. Thực tôi không còn thì giờ mà cũng không còn sức để lo lắng nữa”.

Như vậy bà ấy đã tự tìm thấy chân lý của John Cowper Powys trong cuốn “*Nghệ thuật để quên đi điều bất hạnh*”. Ông viết: “Khi mê man vào công việc cần phải làm, ta thấy yên ổn dễ chịu, bình tĩnh hoàn toàn trong tâm khảm và khoan khoái dịu được thần kinh”.

Mới đây một phụ nữ thám hiểm nổi danh nhất thế giới là bà Osa Johnson cho tôi nghe cách bà diệt ưu phiền. Bạn đọc cuốn *Tôi kết hôn với Mạo hiểm* sẽ biết đời bà. Nếu có một phụ nữ nào đã đính hôn với Mạo hiểm thì chính bà vậy. Ông Martin Johnson cưới bà khi bà mới 16 tuổi, đã lôi bà khỏi châu thành Chanute tại Kansas và đặt bà ngay vào giữa khu rừng hiểm ở Borneo. Trong một phần tư thế kỷ, cặp vợ chồng gốc gác ở Kansas đó, du lịch khắp thế giới, quay phim về đời sống dã man của những bọn mọi gần tiêu diệt ở Châu Á và Châu Phi. Cách đây chín năm ông bà trở về Mỹ, đi diễn thuyết cùng chiếu những phim tài liệu ấy khắp tỉnh này sang tỉnh khác. Do đó có lần ông bà đi máy bay từ Penver tới bờ biển Thái Bình Dương, và máy bay đâm vào một trái núi. Ông chết tức thì, còn bà bị

thương nặng đến nỗi bác sĩ nói phải suốt đời nằm liệt. Nói vậy là vì họ chưa hiểu biết bà Osa Jonhson: Ba tháng sau bà ngã trong một cái ghế có bánh xe diễn thuyết trước một số thánh giả rất đông. Rồi mùa đó, bà dùng kiểu ấy diễn thuyết trên 100 lần. Khi tôi hỏi bà tại sao lại tự buộc vào khổ thảm làm vậy, bà đáp: “Để khỏi có thời gian ưu tư”.

Bà Osa Johnson đã tìm thấy chân lý mà Tennyson đã phô diễn vào thi ca cách đây khoảng một thế kỷ: “Tôi phải cặm cụi làm việc nếu không thì thất vọng chán nản sẽ giết tôi mất”.

Đô đốc Byrd cũng đã tìm ra chân lý ấy khi ông sống một mình trong một cái chòi bị vùi lấp dưới lớp băng mênh mông, bao phủ Nam cực như một cái nón đội lên trái đất – một lớp băng trù mật đại lục bí mật, rộng hơn cái diện tích chung của Châu Âu và nước Mỹ. Đô đốc Byrd sống cô độc ở đó trong năm tháng,. Suốt một trăm hải lý ở chung quanh không có một sinh vật nào hết. Tiết trời lạnh tới nỗi ông nghe thấy hơi thở của ông đóng băng lại thành những tinh thể nhỏ xíu mỗi khi gió đánh bật hơi thở qua tai. Chính cuốn *Cô đơn* của ông đã kể rõ 5 tháng sống trong cảnh đêm tối, làm cho ta phát nản phát điên đó. Ngày cũng tối như đêm. Ông phải kiếm việc làm để cho tinh thần khỏi rối loạn. Ông nói: “Đêm tới, trước khi tắt đèn, ông tập thói quen vạch rõ công việc hôm sau. Ví dụ như định để một giờ đào hằm ra, nửa giờ san phẳng đồng tuyết, một giờ chêm đồng thùng xăng cho được vững, một giờ đục những ngăn chứa sách trong bức tường hằm dựng thức ăn và hai giờ để thay một cây ngang gậy trong chiếc xe”.

Ông tiếp: “Nhờ đó tôi thấy tự chủ được mình. Không thế thì chuỗi ngày của tôi không có mục đích, mà không có mục đích thì đời tôi chắc đã tan rã rồi tàn luôn vậy”.

Cho nên nếu bạn và tôi, ta có ưu phiền thì cứ nhớ tới phương thuốc cũ kỹ nhưng rất công hiệu ấy, là bày ra việc làm. Lời khuyên đó không phải riêng của bác sĩ Richard C. Cabot (trước làm ở trường thuốc Harvard) mà thôi đâu. Trong cuốn “*Loài người sống bằng gì?*”, ông nói: “Vì là y sĩ, tôi có cái vui thấy sự hoạt động chữa được người mắc bệnh thần kinh chân ray run run, tê liệt. Bệnh ấy do nghi ngờ, do dự, sợ sệt quá mà sinh ra. – Sự làm lụng cho ta sự can đảm, mà sự can đảm, cũng như lòng tự tin, đã giúp Emerson lưu danh muôn thuở”.

Nếu bạn và tôi không kiếm được để làm, cứ nghĩ không mà nghĩ vợ vẫn, thì có một bầy quỷ dữ sinh ra và đục khoét, phá tan năng lực hành động và ý chí của ta.

Tôi được biết một nhà buôn ở Nữ Ước đã thắng bầy quỷ dữ đó bằng cách cấm đầu làm việc luôn tay, tới nỗi không có thời giờ ưu phiền nữa. Ông tên Tromper Longmay và hăng ông ở đường 40 Wall street. Ông theo lớp giảng của tôi. Câu chuyện của ông hay và cảm động tới nỗi sau mỗi buổi học, tôi mời ông lại dùng bữa tối với tôi. Ông nghĩ ở khách sạn tới quá nửa đêm, bàn bạc về những kinh nghiệm của ông. Ông kể với tôi như vậy: “Mười tám năm trước, tôi ưu phiền, tới mất ngủ. Tôi nhớ, quạu quọ... Tôi có cảm tưởng sắp bị thần kinh suy loạn”.

“Mà tôi ưu phiền không phải là vô cớ. Nguyên tôi làm thủ quỹ một công ty bán trái cây ở Nữ Ước. Chúng tôi bỏ ra nửa triệu Mỹ kim để mua trái dâu về đóng hộp. Đã 20 năm rồi chúng tôi bán dâu hộp cho những hãng nước đá. Thành công bán không được nữa vì vài hãng như *National Dairy and Borden* tăng năng lực sản xuất lên rất nhanh và chỉ nhận mua dâu đóng thùng, cho được rẻ và đỡ mất thời giờ.

Thế là không những nửa triệu Mỹ kim trái dâu ấy dành bỏ ế, mà lại còn số dâu trị giá một triệu Mỹ kim, theo giao kèo, phải mua trong 12 tháng sau nữa. Làm sao tiêu thụ được bây giờ? Chúng tôi đã vay ngân hàng 350.000 Mỹ kim. Không có cách nào trả nổi mà cũng không vay thêm được. Vậy tôi có lo lắng cũng là lẽ tự nhiên.

Tôi chạy lại xưởng của California, ráng làm cho ông hội trưởng hiểu rằng thời vận đã xui, và chúng tôi đương bị phá sản. Ông nhất định không tin, ông đổ lỗi cho cơ quan thương mại của chúng tôi ở Nữ Ước. Tôi nghiệp cho họ!

Sau tôi phải giảng nhiều ngày, ông mới chịu ngưng đóng hộp dâu và đem dâu tươi bán ở chợ San Francisco. Như vậy là nỗi khó khăn của chúng tôi gần giải quyết được. Đáng lẽ tôi hết lo; nhưng trái lại, lo lắng là một thói quen, mà tôi có thói tệ hại ấy.

Khi tôi trở lại Nữ Ước, cái gì cũng làm cho tôi lo, lo về số trái cây mua ở Ý, mua ở Hawai và trăm ngàn thứ nữa. Tôi nhớ cầu nhàu mất ngủ và như vừa mới nói, tôi muốn loạn óc.

Trong khi thất vọng, tôi quyết định một lối sống mới, nhờ đó ăn ngủ được và hết lo. Tôi kiếm việc làm. Tôi cặm cụi vào những việc nào choán hết tâm trí tôi, đến nỗi tôi không còn thời giờ lo buồn nữa. Trước kia tôi làm việc bảy giờ một ngày, Bây giờ một ngày tôi làm 15, 16 giờ. Tôi nhận những phận sự, trách nhiệm mới. Nửa đêm về nhà, tôi mệt mỏi đến nỗi vừa lăn xuống giường được vài giây đã thiếp đi rồi.

Tôi theo đúng chương trình này trong khoảng ba tháng, thành thử tôi đã bỏ được tật hay lo, sau đó trở lại làm việc bảy tám giờ như đời sống cũ. Chuyện đó xảy ra 18 năm trước. Từ đó đến nay không bao giờ tôi lo lắng hoặc mất ngủ nữa”.

Ông Bernard Shaw có lý. Ông tóm tắt hết những điều đó trong câu này: “Có muốn khôn khổ thì cứ phí công tự hỏi xem mình sướng hay khổ”. Vậy bạn đừng bao giờ phí công nghĩ đến điều đó nhé! Xắn tay lên và làm việc. Máu bạn sẽ lưu thông, óc bạn sẽ hoạt động và chẳng lâu đâu, sự dằn dặt của nhựa sống chạy khắp cơ thể bạn, sẽ đuổi ưu phiền ra khỏi đầu óc bạn ngay. Kiếm việc ra làm. Đừng nghĩ không. Đó là phương thuốc rẻ nhất ở đời – mà cũng thần hiệu nhất nữa.

Vậy muốn trừ tật lo lắng xin bạn theo nguyên tắc thứ nhất này: *Đừng ngồi không. Hết lo lắng thì cặm cụi làm việc đi, để khỏi chết vì thất vọng.*

## Chương 7. Đòi người ngăn lắm ai ơi!

Có lẽ suốt đời tôi không quên chuyện thâm thúy dưới đây do ông Robert Moore ở New Jersey kể lại.

Ông bảo rằng: “Tháng ba năm 1945 tôi đã học được một bài quan trọng nhất trong đời tôi, học được ở ngoài khơi bờ biển Đông Dương, dưới mặt nước hơn 90 thước. Bấy giờ chúng tôi hết thấy 88 người ở trong chiếc tiềm thủy đỉnh Baya SS.318. Nhờ máy ra-đa chúng tôi biết có một đoàn tàu nhỏ của quân Nhật đang tiến tới. Vì trời sắp rạng đông, chúng tôi cho tàu lặn xuống để tấn công. Nhìn vào kính tiềm vọng, tôi thấy một chiếc tàu hộ tống, một chiếc tàu dầu và một chiếc tàu thả mìn. Chúng tôi bèn thả ba trái thủy lôi về phía chiếc tàu hộ tống, nhưng chắc đã có bộ phận nào hư trong máy móc của những thủy lôi ấy nên đều không trúng. Tuy nhiên chiếc tàu hộ tống không hay chi hết, vẫn tiến tới. Chúng tôi đang sửa soạn để tấn công chiếc tàu thả mìn đi sau cùng; thì dường như một phi cơ địch đã nhận được vị trí chúng tôi ở dưới 20 thước nước và đã đánh vô tuyến điện cấp báo nên thành linh chiếc tàu này quay mũi tiến thẳng lại. Chúng tôi liền lặn xuống hơn 50 thước để trốn và để tránh những thủy lôi của địch. Rồi tắt máy quạt, máy lạnh và tắt cả những máy điện cốt cho không có tiếng động nào hết.

Nhưng nào có thoát. Ba phút sau, sáu thủy lôi nổ chung quanh chúng tôi như trời long đất lở và đưa chúng tôi xuống đáy biển, sâu trên 90 thước.

Chúng tôi vô cùng kinh khủng. Ở mực sâu chừng 300 thước mà bị tấn công đã là nguy hiểm rồi, nếu lại ở mực không đầy 150 thước thì đành là tận số. Mà chúng tôi bị tấn công ở dưới sâu chỉ già nửa con số sau một chút. Mười phần chắc chìm hết năm. Quân địch thả thủy lôi tấn công chúng tôi luôn 15 giờ. Nếu có một chiếc nổ cách chiếc tiềm thủy đỉnh năm sáu thước thôi, cũng đủ làm thủng một lỗ vỏ tàu và có cả chục chiếc thủy lôi đã nổ cách chúng tôi 16 thước. Chúng tôi được lệnh phải nằm yên trên giường không nhúc nhích. Riêng tôi, tôi sợ tới nỗi gần như nghẹt thở, luôn miệng lầm bầm: “Chết rồi!... Chết rồi!... Chết rồi!”. Cũng vì chúng tôi đã tắt máy lạnh và máy quạt, nên nhiệt độ trong tàu tăng lên đến 40 độ, mặc dù vậy, tôi cũng run lên vì quá sợ, đã phải mặc thêm một chiếc áo len và một chiếc áo lót có lông nữa mà cũng chẳng hết run. Hai hàm răng đánh lập cập. Mồ hôi toát ra lạnh và nhờn. Bọn Nhật tiếp tục tấn công như vậy

trong 15 giờ rưỡi có lẽ vì hết thủy lôi, chúng lặng lẽ bỏ đi. Mười lăm giờ đó, chao ôi! Lâu bằng 15 triệu năm. Lúc ấy tôi nhớ lại hết quãng đời đã trải, nhớ lại những hành vi xấu xa, những nỗi lo lắng lặt vặt.

Trước khi vô hải quân, tôi giúp việc một ngân hàng và hồi ấy tôi phiền muộn vì việc làm thì nhàn, số lương thì nhỏ, mà ít hy vọng được tăng.

Tôi lại buồn vì không tậu được một căn nhà, không mua được chiếc xe mới, không sắm được áo mới cho vợ. Và tôi ghét ông chủ của tôi biết bao, cái người mà lúc nào cũng rầy la, quạu quọ. Tôi nhớ cứ những buổi tối có điêu buồn bức, tôi về nhà, lại gắt gỏng vô cớ rầy gây sự với nhà tôi. Tôi cũng buồn vì một cái sẹo xấu xí nằm ngay giữa trán do tai nạn xe hơi nữa.

“Hồi ấy tôi cho những nỗi ưu tư đó vĩ đại vô cùng! Nhưng bây giờ, trong lúc thủy lôi của quân giặc vô tình muốn mời tôi xuống chơi thủy phủ, tôi thấy nó vô nghĩa làm sao! Tôi tự hứa “Chuyến này mà thoát chết, còn được trông thấy mặt vợ con thì quyết không bao giờ thêm lo một đi đâu gì nữa. Không bao giờ! Không bao giờ! Không bao giờ!!!” Trong 15 giờ đồng hồ ấy tôi đã học được về nghệ thuật sống nhàn hơn là học sách vở tại trường đại học Syracuse trong bốn năm”.

Chúng ta thường can đảm đối phó với những nạn ghê gớm, mà lại dễ cho những nỗi lo lắng nhỏ mọn vô lý nó thắng ta. Chẳng hạn như chuyện ông Harry Vane bị xử tử do ông Samuel Pepys chép lại trong tập *Nhật ký* của ông. Khi ông Harry bước lên đoạn đầu đài, ông không an ủi, dặn dò vợ con mà chỉ căn dặn tên đao phủ trong khi chặt đầu đừng chạm tới cái nhót nhức nhối ở cổ mình.

Đô đốc Byrd cũng nhận thấy đi đầu đó trong những đêm ở Nam Cực lạnh buốt xương và tối như âm phủ. Ông nghe bọn tùy tùng phàn nàn về những chuyện lặt vặt hơn là về những việc lớn. Họ vui vẻ về chịu hết mọi sự nguy hiểm, khổ sở vì thời tiết lạnh tới 45 độ dưới số không. Nhưng ông đã thấy hai người chung sống mà giận nhau đến không thèm nói với nhau nửa lời, chỉ vì người này nghi người kia lẩn sang chỗ để đồ của mình mất vài phân; và một người nữa không chịu ăn nếu không kiếm được một chỗ khuất để khỏi trông thấy một tín đồ kỳ cục cứ mỗi miếng ăn nhai đủ 28 lần rưỡi mới nuốt.

Đô đốc nói: “Trong trại cấm ở Nam Cực, những chuyện vụn vặt như vậy làm cho những người dù trọng kỷ luật thế mấy cũng gần phải hóa điên”...



Đô đốc có thể nói thêm rằng: “Những chuyện vụn vặt trong hôn nhân có thể làm cho người ta gầy hóa điên và có thể sinh ra 50% bệnh đau tim ở thế gian này”.

Đó chính là ý kiến của nhà chuyên môn. Như ông tòa Joseph Sabath ở Chicago, một người đã ráng đi đầu giải trên 40 ngàn vụ ly hôn, tuyên bố: “Phần nhiều những cặp vợ chồng xin ly dị đều do chuyện lặt vặt hết”; và ông F. S. Hogan chương lý Nữ Ước nói: “Già nửa các vụ xử trong tòa đại hình đều do những nguyên nhân rất nhỏ. Thách dọa nhau trong quán rượu, kẻ ăn người ở gây gổ nhau, một câu sỉ nhục, một lời mất lòng, một hành vi thô lỗ, những cái lằng nhằng đó đưa tới ầu đả và án mạng. Rất ít người tàn ác xấu xa lắm. Một nửa những đau đớn của ta là bởi lòng tự ái bị thương tổn nhẹ hoặc lòng kiêu căng bị kích thích nhục nhã”.

Khi mới cưới, cô Eleanor Roosevelt ngày nào cũng bất bình vì người hầu bếp làm hư một món ăn. Nhưng sau cô đã đổi tánh. Cô nói: “Bây giờ thì tôi chỉ nhún vai rồi bỏ qua”. Được lắm, như vậy mới phải là người lớn. Cứ xem Nga hoàng Catherine chuyên chế làm vậy mà cũng chỉ cười khi người bếp nấu hư một món ăn, hưởng hờ là chúng ta.

Vợ chồng tôi có lần ăn tiệc nhà người bạn là anh John ở Chicago. Bạn tôi cắt thịt có vụng về không, tôi không thấy, mà nếu có thấy cũng không cần biết. Nhưng chị John để ý nhảy lên la: “Anh John phải có ý tứ chứ! Anh không biết cắt thịt rồi!”.

Đoạn chị nói với chúng tôi: “Anh ấy luôn luôn vụng về như không tập cắt thịt bao giờ”. Có lẽ bạn tôi không tập cắt thịt bao giờ thiệt, nhưng tôi phải khen anh đã dám sống chung với chị ấy trên 20 năm trường. Thú thật, chẳng thà bắt tôi ăn thịt voi, thịt sấu chấm muối trong một không khí hòa thuận còn hơn là cho tôi ăn nem công chả phượng mà bắt phải nghe những lời la rầy của chị.

Ít lâu sau, chúng tôi mời bạn bè lại nhà dùng bữa. Vừa lúc khách khứa tới thì nhà tôi thấy có ba chiếc khăn ăn không cùng một thứ với nắp bàn.

Tiệc tan, nhà tôi kể lại: “Em chạy đi kiểm một người dọn bàn thì ra chiếc khăn ăn kia còn ở tiệm giặt. Khách đã tới cửa rồi, không sao thay kịp nữa. Em muốn khóc, thànghĩ: “Tại sao lại có sự vô ý kia khiến cho chiều nay mất vui đi như vậy? Nhưng sau em tự nhủ: “Tại sao mất vui? Cứ nhất định vui đi nào! và em vô phòng ăn, đành mang tiếng với bạn bè là người nội

trợ đỡ, còn hơn là tiếng càu kỉnh, xấu thói. Song thiệt ra khách khứa nào có ai để ý tới khăn ăn ấy đâu!”.

Trong luật có câu này ai cũng biết: “*Luật không kể tới những việc lật vật*”. Người hay ưu tư cũng đừng kể gì những việc lật vật, mới có thể bình tĩnh trong tâm hồn được.

Nhiều khi muốn thắng nỗi lo lắng lật vật, ta chỉ cần xét chúng theo một phương diện mới mẻ. Bạn tôi, ông Homer Croy, tác giả cuốn “*Họ phải viếng thành Ba Lê*” và một chục cuốn khác nữa, đã thi hành phương pháp ấy và có kết quả lạ thường. Khi ông ngồi viết sách tại bàn giấy, tiếng máy sưởi điện ở trong phòng làm cho ông nhức đầu đến muốn điên. Hơi nước do máy xịt ra, khiến ông quạu quọ, cơn giận cũng muốn xì ra.

Ông nói: “Rồi một hôm đi cắm trại cùng mấy anh em, tôi nghe tiếng củi nổ lách tách, tiếng lửa phun phì phì, mà cảm thấy những tiếng đó không khác chi tiếng máy sưởi ở nhà tôi hết. Tôi tự hỏi tại sao tiếng nọ thì ghét, tiếng này thì ưa? Về nhà, tôi tự nhủ: “Tiếng máy sưởi cũng tương tự tiếng củi nổ lách tách, mà tiếng này ta thấy vui tai, thì ta hãy đi ngủ và đừng bực tức về tiếng máy sưởi nữa”. Và tôi làm đúng như vậy. Trong ít ngày đầu, còn nghĩ tới máy sưởi, nhưng về sau lần lần tôi quên nó rồi.

“Những nỗi bực mình nhỏ nhất của ta cũng vậy. Ta oán ghét, thịnh nộ, chỉ vì ta coi nó quan trọng quá...”.

Nhân vì Disraeli có nói: “Đời người tựa bóng câu, hơi đâu mà nghĩ tới những chuyện lật vật”, nên Andres Maurois viết trong tờ *This Week*: “Câu đó đã giúp tôi nén được biết bao nỗi đau lòng. Chúng ta thường để cho những chuyện lật vật làm ta điên đảo mà đáng lý ta nên khinh và quên nó đi... Chúng ta còn sống được vài chục năm trên trái đất này, thời khắc bất tái lai, có sao bỏ phí bao nhiêu giờ để ấp ủ trong lòng ưu tư, bất bình không quan trọng mà chỉ một năm sau là người khác và cả ta nữa đều quên hết? Không nên vậy, hãy nên hy sinh đời ta cho những hành động và cảm tình đáng quý, những tư tưởng cao thượng, những tình thương chân thật và những sự nghiệp lâu bền”.

Ấy vậy mà một danh nhân như Rudyard Kipling cũng đã có lần quên rằng “Đời người tựa bóng câu, hơi đâu mà nghĩ tới những chuyện lật vật”. Và kết quả ra sao? Kết quả là ông và ông anh vợ kiện nhau, làm náo động cả miền Vermont như một cuộc chiến tranh về pháp luật vậy, một chiến

tranh vang động tới nỗi có người đã viết một cuốn sách nhan đề là *Rudyard Kipling tranh hùng ở Vermont*.

Câu chuyện như thế này: Rudyard Kipling sau khi cưới một cô nàng ở Vermont, tên là Caroline Balestier bèn cất một ngôi nhà xinh xắn ở Brattleboro (Vermont), hy vọng sẽ lấy đó làm nơi dưỡng già.

Rồi nhân vì cùng người anh vợ tên Beatty Balestier thân thiết trong khi làm việc cũng như lúc chơi bời, Kipling mới mua một miếng đất của Balestier mà thuận để y giữ lại quyền cất cỏ. Nhưng một hôm không biết nghĩ sao Kipling lại trèo hoa trên bãi cỏ kia, Balestier thấy vậy liền sôi máu lên, la ó, chửi rân rĩ. Kipling không kém, cũng nổi lôi đình. Thế là lời qua tiếng lại, không khí Vermont hóa ra khó thở, u ám.

Vài ngày sau khi Kipling đạp xe máy trên đường, thỉnh thoảng gặp người anh vợ đánh xe ngựa ra cản lộ. Ông phải nhảy vội xuống hồ bên lề và hẳn đã quên bằng câu này mà chính ông đã viết: “Nếu bạn giữ được tâm hồn bình tĩnh trong khi những người chung quanh mất óc phán đoán và trách bạn quá thản nhiên, thì bạn mới thật là con người”. Ông mất óc phán đoán tới nỗi đòi bắt giam Balestier, để xảy ra vụ kiện sôi nổi. Các nhà báo ở đô thị lớn đổ xô về Vermont. Tin tức bay khắp thế giới. Vụ kiện không có kết quả, nhưng đã làm vợ chồng Kipling phải bỏ ngôi nhà xinh xắn ở Vermont cho tới chết. Thật là bao nỗi oán giận chua chát chỉ vì một nguyên nhân lật vật: một bó cỏ khô.

Dưới đây là một cốt chuyện hay nhất do bác sĩ Harry Emerson Fosdick kể lại, một truyện về những thắng bại của một cây đại thụ trong rừng.

Trên sườn núi Long's Peak ở Colorado, có một cây khổng lồ bị tàn phá, còn trơ lại nội một khúc thân. Những nhà thực vật học đoán cây đó sống khoảng 400 năm, hồi Kha Luân Bố đặt chân lên đất San Salvador, nó đã có rễ và khi những cố đạo tới gây dựng sự nghiệp ở Plymouth, nó mới sống được nửa đời của nó. Trong đời sống dài đằng đẵng suốt bốn thế kỷ đó, nó bị sét đánh 14 bận và trải qua biết bao lần tuyết băng, giông tố mà vẫn sống. Nhưng về sau bị một đàn sâu đục khoét nó đành chịu đổ lăn ra. Đàn sâu khoét hết lớp vỏ rễ, mỗi ngày nhấm một chút, liên tiếp không ngừng, dần dần phá phách sinh lực của cây. Thành thử một cây cổ thụ khổng lồ chống nổi với thời gian, với sấm sét, với giông tố, mà rốt cục bị hạ, vì

những con sâu tí hon, nhỏ xíu tới nỗi có thể bẹp nát giữa hai đầu ngón tay người!

Chúng ta chẳng giống cây khổng lồ trong rừng đó ư? Chúng ta chẳng thường vinh quang thắng được những cảnh sấm sét, giông tố, trời long đất lở trong đời để rồi bị những nỗi lo lắng lật vật nó diệt đó ư? Những nỗi lo lắng lật vật ấy có khác chi những con sâu nhỏ kia mà ta có thể bóp bẹp giữa hai đầu ngón tay không?

Mấy năm trước, tôi du lịch qua vườn Teton ở Wyoming, với Charles Seifred và vài người bạn của ông. Chúng tôi đi thăm khu vườn của John D. Rockefeller. Nhưng chẳng may chiếc xe của tôi lạc đường thành thử đi tới khu vườn một giờ sau các xe khác. Ông Seifred giữ chìa khoá để mở cửa vườn, cho nên ông phải đợi tôi một giờ đồng hồ ở trong rừng vừa hân vừa nhều muỗi. Muỗi bu lại làm cho ai cũng phải điên, thế mà không làm ông Charles Seifred bức bối chút nào hết. Trong khi đợi tôi, ông nhặt một lá cây, quấn làm chiếc còi. Và khi chúng tôi tới không thấy ông đương nguyên rửa muỗi mà lại thấy ông đương thổi còi. Tôi giữ chiếc còi ấy làm kỷ niệm để nhớ một người đã biết coi rẻ những chuyện lật vật.

Vậy muốn diệt tận hay lo, để nó đừng diệt ta, bạn nên theo quy tắc này: *Phải khinh hãn những chuyện lật vật, đừng để nó làm ta điên đảo. Nên nhớ rằng: “Đời người như bóng câu, hơi đâu mà nghĩ tới những chuyện nhỏ nhen, không đáng kể”.*

## Chương 8. Một định lệ diệt được nhiều lo lắng

Hồi nhỏ tôi sống ở một trại ruộng tại Missouri, và một hôm trong khi giúp má tôi lấy hạt anh đào, tự nhiên tôi oà lên khóc. Má tôi hỏi: “Dale, cái gì mà khóc vậy?” Tôi sụt sùi đáp: “Con sợ sắp bị chôn sống”.

Thời ấy óc tôi đầy những lo lắng. Trời sấm sét, tôi lo bị sét đánh. Trời làm mất mùa, tôi lo đói. Tôi lo sợ sẽ phải xuống địa ngục. Tôi sợ hoảng khi nghe một đứa bạn lớn, tên Sam White, dọa sẽ cắt lấy tai. Tôi lo sợ các cô gái cười tôi khi tôi giở nón chào các cô. Tôi lo sợ sau này không có cô nào ưng tôi. Tôi lo lắng không biết khi mới nghinh hôn xong, sẽ nói với vợ tôi câu gì. Tôi tưởng tượng sẽ làm lễ cưới tại một nhà thờ thôn quê, rồi ngồi chiếc xe song mã có rèm rủ mà trở về trại... Nói chuyện gì với vợ tôi suốt quãng đường về trại đó? Làm sao được?

Tôi suy nghĩ hàng giờ tới vấn đề động trời đó trong khi cày ruộng. Và ngày tháng qua, tôi dần dần thấy rằng 99% những nỗi lo lắng ấy không bao giờ xảy tới.

Chẳng hạn như trên kia đã nói, tôi sợ bị sét đánh, thì bây giờ tôi biết rằng, theo bảng thống kê mỗi năm của quốc gia trong số 350.000 người chỉ có một người bị sét đánh (nghĩa là phần rủi ro chỉ là 1/350.000). Còn sợ bị chôn sống mới vô lý nữa chứ, tôi không tin rằng trong 10 triệu người có tới một người bị chôn sống, vậy mà tôi đã lo sợ tới khóc lóc.

Trái lại trong tám người, có một người chết vì nội ung. Thế thì nếu nên lo lắng, ta lo bị ung thư còn có lý hơn là lo bị sét đánh hoặc chôn sống. Đã đành, trên kia tôi chỉ kể những ưu tư của tuổi thơ và tuổi xuân, nhưng biết bao lần nỗi lo của người đứng tuổi cũng gần vô lý như vậy. Bạn và tôi đều có thể giải được chín phần mười những âu sầu chúng ta ngay, bây giờ, nếu chúng ta chịu quên ưu tư trong một lúc, vừa đủ để suy nghĩ xem, theo luật trung bình, những lo lắng của ta có lý hay không.

Hãng bảo hiểm nổi danh nhất thế giới, – hãng Lloyd ở Luân Đôn – sở dĩ kiếm được không biết bao nhiêu triệu đồng là do cái thói cả lo của chúng ta về những sự ít khi xảy tới. Hãng đánh cá với thân chủ rằng những tai nạn mà họ lo đó không bao giờ có hết. *Nhưng họ không chịu nhận như vậy là đánh cá. Họ gọi là bảo hiểm. Thiệt thì đó là đánh cá, một lối đánh cá khoa học, lấy luật trung bình là nền tảng vậy.* Hai trăm năm nay hãng đã phát đạt vô cùng. Và bản tính của loài người chưa thay đổi thì hãng còn phát đạt cả

ngàn năm nữa, nhờ sự bảo hiểm xe, tàu, giầy dép, keo khàn... vì theo luật trung bình, ít khi xảy ra tai họa cho những món đồ lăm. Mà người đời không chịu hiểu như thế.

Xét kỹ luật ấy, chúng ta sẽ thấy nhiều sự phát giác bất ngờ. Chẳng hạn nếu tôi biết trước rằng khoảng 5 năm nữa, tôi phải chiến đấu trong một trận cũng đổ máu như trận Gettyberg (hồi Nam Bắc chiến tranh) thì chắc là tôi hoảng sợ tới chết ngất. Tôi sẽ bảo hiểm nhân mạng tôi liền, tôi sẽ nói: “Không sao sống sót sau trận đó được đâu, còn được ngày nào thì tận hưởng ngày đó đi”. Nhưng sự thật thì theo luật trung bình, phần rủi bị chết trong trận ấy cũng chỉ bằng phần rủi bị chết trong thời bình, vào khoảng 50 tới 55 tuổi thôi. Nghĩa là thời bình cứ 1.000 người có nhiều người chết từ 50 đến 55 tuổi thì trong số 163.000 lính ở trận Gettyberg cũng cứ 1.000 người chỉ có bấy nhiêu người bỏ mạng.

Tôi viết nhiều chương trong cuốn này ở bên bờ “Hồ Bán Nguyệt” tại miền núi đá xứ Canada, nơi mà tôi làm quen với vợ chồng bà Herbert H. Salinger<sup>[14]</sup>. Bà rất điềm đạm, bình tĩnh, như không bao giờ lo lắng hết. Một buổi chiều, ngẩng trước lò sưởi, cúi nỏ lách tách, tôi hỏi có bao giờ bà bị lo lắng quấy nhiễu không thì bà đáp: “Quấy nhiễu mà thôi ư? Nó đã gần làm hại đời tôi nữa kia. Trước khi thắng được nó, tôi sống 11 năm trong cảnh địa ngục mà tôi tự giam vào. Tôi nóng tính và hay oán. Lúc nào cũng lo sợ không yên. Thường thường mỗi tuần tôi đi xe ô tô buýt từ nhà đến San Francisco để mua bán lật vạt. Nhưng trong khi mua bán, tôi lo lắng tới cái này cái nọ: Bàn ủi điện đã gỡ ra chưa? Có lẽ cháy nhà mất? Chị ở chắc bỏ đi rồi, ai coi sóc tụi nhỏ? Dễ mà tụi nó cưỡi xe máy đi chơi, bị xe cán rồi cũng nên? Có khi tôi sợ toát mồ hôi, chạy vội về nhà coi có xảy ra chuyện gì không. Ông xem như thế thì vợ chồng tôi đã phải ly dị nhau, đi đâu đó cũng không còn gì đáng lạ.

Người chồng sau của tôi là một luật sư bình tĩnh, có óc phân tích, không bao giờ lo lắng. Khi tôi ưu tư, dây thần kinh căng thẳng, nhà tôi bảo: “Cứ yên tâm. Thử suy xét việc đó xem nào... Mình lo về chuyện gì vậy? Áp dụng luật trung bình xem việc đó có thể xảy ra được không đã!

Chẳng hạn, tôi nhớ lần chúng tôi lái xe từ Albuquerque ở New Mexico tới Carlsbad. Đường thì lầy mà trời thì gió mưa, giông tố. Xe cứ trượt đi, khó kềm tay lái được. Tôi tin thế nào cũng lăn xuống hố bên đường, nhưng nhà tôi không ngớt lời nhắc: “Tôi lái rất chậm. Không có chi xảy ra đâu. Mà dù

có đâm xuống hố nữa thì theo luật trung bình chúng ta cũng không bị thương”. Sự bình tĩnh và lòng tin của nhà tôi, thật đã làm cho tôi vững lòng. Lại một mùa hè, chúng tôi đi cắm trại ở thung lũng Touquin tại chân dãy núi Canada. Một đêm, chúng tôi nghỉ trên một nơi cao hơn bờ biển 2.300 thước. Bỗng có cơn dông nổi lên, muốn phá tan cái lều vải của chúng tôi. Lều dựng trên một sàn gỗ bằng dây thừng. Gió thổi đến vải căng phồng rung động, rít lên. Tôi lo nó bị lung tung lên trời quá. Tôi hoảng sợ. Nhưng nhà tôi bình tĩnh nói: “Này mình, chúng ta đi lều này có nhiều người dẫn đường. Họ hiểu công việc của họ chứ! Họ cắm trại núi này 60 năm rồi. Mấy năm nay đã có nhiều trại cắm ở chỗ này. Chưa có trại nào bị gió tung lên trời, thì theo luật trung bình, đêm nay cũng không sao hết; mà nếu rủi trại mình có thổi tung đi nữa thì qua trại khác chứ có gì đâu... Thôi đừng lo nữa”.

Tôi nghe lời và ngủ thẳng giấc suốt đêm.

Rồi lại mấy năm trước, miền California của chúng tôi phát sinh bệnh dịch trẻ con tê liệt. Trước kia, hay tin đó tôi đã sợ và mà phát kinh động. Nhưng nay đã có nhà tôi khuyên tôi bình tĩnh. Chúng tôi đề phòng rất cẩn thận không cho các con cháu lại chỗ đông người, không cho chúng đi học, đi coi hát bóng. Sau lại hỏi sở y tế thì hay rằng từ trước tới nay California, trong những khi bệnh đó phát, thấy một lần ghê gớm nhất có 1.835 đứa trẻ chết, còn những lần khác chỉ có 200 hoặc 300 đứa. Những con số ấy mặc dầu đáng sợ, nhưng theo luật trung bình thì phần rủi có là bao?

“Theo luật trung bình nỗi lo lắng đó sẽ không xảy ra đâu”. Câu ấy đã phá tan 90% nỗi lo của tôi và làm cho đời tôi trong 20 năm nay bình tĩnh không ngờ.”

Đại tá George Grook, người da đen cần quân có lẽ giỏi nhất trong lịch sử Mỹ, chép vào cuốn *Tự truyện* của ông rằng: “Hầu hết những nỗi lo lắng và khổ sở của người da đen đều do họ tưởng tượng ra, chứ không có thiệt”.

---

Nghĩ lại mấy chục năm sau này, tôi thấy những ưu tư của tôi do tưởng tượng mà ra. Ông Jim Grant nói với tôi ông cũng nhận thấy vậy. Ông có một tiệm bán trái cây ở Nữ Uớc, vẫn hay mua 10 đến 13 toa xe cam và bưởi. Ông thường bị những ý nghĩ này dày vò ông. Nếu có một chuyến xe trật đường rầy thì sao? Hay là nếu xe đương qua cầu mà sập thì sao? Đã đành, trái cây đã có bảo hiểm, nhưng ông sợ nếu đến hẹn, không có trái để

giao cho khách hàng thì sẽ mất mỗi. Ông lo nghĩ quá đến nỗi ông tưởng bị ung thư trong bao tử, phải đi khám bác sĩ. Bác sĩ nói ông không đau gì hết, chỉ có thần kinh suy nhược. Ông nói: Nghe lời ấy tôi hiểu ra ngay nên tự hỏi rồi tự đáp những câu này:

-Này Jim Grant, từ trước tới nay, anh đã mua bao nhiêu toa trái cây rồi?

-Khoảng 25.000 toa.

-Có bao nhiêu toa bị trật đường rầy?

-Ồ! Khoảng 5 toa. 25.000 toa mà chỉ có 5 toa bị tai nạn. Thấy nghĩa lý gì không? Tỷ lệ là 1/5000. Nói một cách khác, theo luật trung bình do kinh nghiệm mà biết thì phần rủi bị tai nạn chỉ là 1/5.000. Vậy anh còn lo nỗi gì?

-Ừ, một chiếc cầu có thể sập được: nhưng từ trước tới nay mất mấy toa vì cầu sập rồi?

-Cầu chưa bao giờ sập hết. 5.000 toa mới có một toa trật đường rầy, vậy mà lo tới nỗi tưởng bị ung thư trong bao tử thì chẳng phải là điên ư?

Khi tôi nghĩ vậy, tôi thấy trước kia tôi ngu quá. Tức thì tôi quyết định để luật trung bình lo giùm tôi và từ đó tới nay, tôi hết sợ bị ung thư trong bao tử nữa”.

Khi Al. Smith làm Thống đốc Nữ Ước, tôi thấy khi ông đứng trước sự công kích của đối phương trên trường chính trị đã đối phó bằng cách lặp đi lặp lại mỗi một câu này: “Chúng ta hãy coi chừng những con số... hãy coi những con số”. Rồi ông đưa những sự kiện ra. Lần sau bạn và tôi có lo lắng đi đâu chi thì cũng nên theo phương pháp khôn khéo của ông già Al. Smith: hãy coi con số và xem xét lý lẽ – nếu có – của những lo lắng có vững chãi không. Chính ông Frederick J. Mahlstedt nói vậy khi ông bị vùi xuống huyết. Ông kể:

“Đầu tháng sáu năm 1944, tôi nằm trong một lỗ hầm gần vịnh Omala. Tôi ở trong đội tình báo 999 và chúng tôi mới “vùi thân” ở miền Normandie<sup>[15]</sup>. Tôi nhìn xung quanh, xem xét lại lỗ hầm chữ nhật của tôi và tự nhủ: “Có vẻ lỗ huyết quá”. Khi nằm xuống và ráng ngủ thì tôi có cảm tưởng như nằm trong mồ. Tôi tự nghĩ: “Có lẽ mồ của ta đây”. Mười một giờ sáng, khi phi cơ oanh tạc của Đức bay lượn trên đầu và bom bắt đầu dội xuống, tôi sợ tới nỗi chết cứng. Hai ba đêm đầu tôi không hề chớp mắt được một chút. Đêm thứ tư hay đêm thứ năm tinh thần tôi rời rạc, hoang mang.



Tôi biết nếu không làm gì thì sẽ điên mất. Tôi nhớ lại thì té ra đã năm đêm rồi mà tôi còn sống, cũng như những người bạn đồng đội chỉ có hai bạn bị thương, nhưng không phải vì bom địch, mà vì mảnh đạn súng cao xạ trong bộ đội. Thế rồi, tôi quyết định làm một việc gì có ích cho hết lo, tôi bèn cắt một mái gỗ dày che lỗ hần để khỏi bị mảnh bom, đạn. Tôi tưởng tượng khu đất mênh mông trên đó bộ đội đóng rải rác, và tôi nhủ khi nào bom rớt trúng lỗ hần nhỏ, sâu đó tôi mới chết được. Mà cái rủi ấy chỉ là một phần mười ngàn. Sau hai đêm suy nghĩ như vậy, tôi bình tĩnh lại và ngủ được, cả trong lúc bom địch dội như mưa nữa!”.

Bộ Hải quân Hoa Kỳ dùng những bảng thống kê về luật quân bình để nâng cao tinh thần thủy quân. Một cựu thương binh kể với tôi khi anh và bạn bè bị đưa xuống chiếc tàu chở dầu xăng Octane (một thứ xăng rất dễ bén lửa) ai nấy đều hoảng hốt. Họ tin nếu tàu bị trúng thủy lôi sẽ nổ và tung họ lên trời mây xanh.

Nhưng bộ Hải quân Hoa Kỳ biết rõ hơn họ, cho nên đưa ra những con số chắc chắn chứng minh rằng 100 tàu dầu bị thủy lôi chỉ có 40 chiếc chìm và trong 40 chiếc ấy chỉ có năm chiếc chìm ngay nội trong mười phút. Như vậy nghĩa là lính thủy có thể nhảy kịp xuống biển và phần rủi bị chết không lớn mấy. Tài liệu ấy có nâng cao tinh thần họ không? Đây, anh lính thủy kể chuyện kết: “Biết luật trung bình rồi, tôi hết lo liền. Tinh thần của thủy thủ cao hơn. Chúng tôi biết còn có nhiều phần may và theo luật trung bình chúng tôi rất có hy vọng sống sót được”.

Vậy muốn diệt nỗi lo trước khi nó diệt ta, theo quy tắc thứ ba này: “*Coi con số*”. Tự hỏi: “*Theo luật trung bình, có bao nhiêu phần chắc chắn rằng tai nạn mà mình đang lo đó sẽ không bao giờ xảy ra*”.



## Chương 9. Đã không tránh được thì nhận đi

Hồi nhỏ tôi toàn chơi với vài đứa bạn trên thượng lương<sup>[16]</sup> một ngôi nhà bỏ hoang ở Missouri. Tôi leo từ trên sàn gác xuống, đặt chân lên thành một cửa sổ rồi nhảy xuống đất. Ngón tay trở bên trái của tôi đeo một chiếc nhẫn, và khi nhảy, chiếc nhẫn móc vào đầu một cây đinh, ngón tay tôi đứt văng ra.

Tôi hoảng lên, la lớn, chắc chắn là sẽ chết. Nhưng khi vết thương đã lành tôi không còn nghĩ chút xíu gì tới bàn tay cụt một ngón của tôi hết. Ích lợi gì đâu?... Đi đâu gì đã không tránh được thì lo buồn làm gì?

Bây giờ có khi cả tháng tôi không nhớ rằng bàn tay trái của tôi chỉ còn bốn ngón.

Mấy năm trước, có lần lên thang máy trong một ngôi nhà chọc trời ở Nữ Ước, tôi thấy người coi thang cụt bàn tay trái. Tôi hỏi có buồn vì cụt tay không, người đó đáp: “Không, ít khi tôi nghĩ đến điều ấy lắm. Tôi sống độc thân và chỉ khi nào xỏ kim tôi mới nhớ tới”.

Thiệt lạ lùng! Gặp một hoàn cảnh nào, nếu đã phải nhận nó, thì ta nhận một cách dễ dàng, mau mắn; chúng ta tự thay đổi tánh tình để thích hợp với hoàn cảnh ấy rồi quên hẳn nó đi.

Tôi nhớ câu này khắc trên cửa một ngôi nhà hoang tàn cất từ thế kỷ 15 ở Amsterdam (Hà Lan): “*Như vậy đó, mà không thể khác vậy được*”.

Bạn và tôi, trên đường đời, sẽ gặp nhiều tình thế bất mãn, không thể thay đổi. Những lúc ấy ta phải lựa lấy một trong hai đường sau này: hoặc nhận tình thế đó mà tự thay đổi cách sống cho thích hợp hoặc chống cự lại để rồi hại sức khỏe và sau cùng mang lấy bệnh thần kinh.

Dưới đây là lời khuyên rất minh triết của một trong những tâm lý gia tôi ngưỡng mộ nhất, ông William James: “Chịu thuận với hoàn cảnh đi. Biết nhận một tình thế đã xảy ra là bước được bước đầu để thắng nổi những kết quả của bất kỳ tai họa nào”. Bà Elizabeth Connley đã khổ sở mới tìm được chân lý ấy. “Chính ngày mà nước Mỹ cử hành lễ đại thắng quân địch ở Bắc Phi, tôi nhận được một điện tín của bộ chiến tranh báo tin đứa cháu tôi – mà tôi thương nhất – bị coi là mất tích. Kế đó, một điện tín khác cho hay nó đã tử trận”.

Tôi đau đớn vô cùng. Từ trước, tôi cho đời là rất đẹp. Tôi có một công việc làm mà tôi thích: chu cấp cho đứa cháu ấy để nó nên người. Tôi thấy nó thật là một thanh niên dễ thương, đáng làm kiểu mẫu. Trời đã thưởng công tôi! ... Rồi thì bức điện tín tới. Đất như sụt dưới chân tôi. Tôi thấy không còn lý do gì sống nữa. Tôi bỏ bê công việc, lạt lẽo với bạn bè, phó hết thầy cho dòng nước chảy xuôi.

Tôi hóa ra chua chát và uất ức. Tại sao Trời già độc địa bắt đứa cháu của tôi đi? Tại sao một thanh niên dễ thương như vậy – có cả một tương lai xán lạn trước mắt – mà lại phải chết? Tôi không tin có thể thế được. Tôi uất ức quá đến nỗi muốn bỏ việc, bỏ cả xứ sở, tự giam trong một nơi để khóc lóc và than thở. Tôi xếp dọn giấy tờ trên bàn, sửa soạn đi xa, thì thấy một bức thư bỏ quên, của cháu viết cho tôi khi thân mẫu tôi mất mấy năm về trước. Trong thư nói: “Bà mất, cô và cháu thấy nhà vắng hẵn đi, nhất là cô. Nhưng cháu chắc rằng cô sẽ nén buồn được, nhờ chân lý cô đã tự tìm thấy. Cháu không bao giờ quên được cái chân lý đẹp đẽ ấy mà cô đã dạy cháu. Dù ở chân trời góc bể, ngăn sông cách núi, cháu cũng ghi tâm tạc dạ rằng cô đã khuyên cháu gặp bất kỳ nghịch cảnh nào cũng luôn luôn mỉm cười, vui vẻ nhận nó như một kẻ trượng phu vậy”.

Tôi đọc đi đọc lại bức thư ấy, thấy như có cháu đang đứng bên cạnh, nói với tôi: “Tại sao cô không hành động như cô đã khuyên cháu? Cứ vui sống đi, mặc kệ tình thế ra sao thì ra, giấu nỗi lòng trong một nụ cười rồi vui vẻ sống”.

Tôi dùng hết cả tâm lực trong công việc của tôi. Tôi viết thư cho những người lính khác để an ủi họ và thân nhân của họ. Tôi nhận dạy giúp buổi tối trong một lớp thanh niên, tìm ra được những nỗi vui mới, làm quen được với những người bạn mới. Bây giờ nhớ lại, tôi cũng ngạc nhiên về sự thay đổi gần như khó tin đó. Tôi không còn than thở về cái dĩ vãng đã thiệt chết rồi nữa. Tôi vui vẻ sống mỗi ngày, y như lời cháu khuyên và tôi đã cam nhận lấy số phận, không chống lại đời tôi. Đời tôi bây giờ đầy đủ hơn lúc nào hết”.

Bà Elizabeth Connley ở Portland đã học được một điều mà chúng ta trước sau gì cũng phải học là: số phận đã không tránh được thì hãy nhận và hợp tác với nó đi: “*Như vậy đó và không thể nào khác được*”.

Bài học ấy khó thiết. Cả những quân vương trên ngai vàng cũng cần phải biết tự chủ mới theo được đúng. Anh hoàng George V cho đóng khuôn câu này rồi treo trên tường trong thư viện của ngài cung điện Buckingham: “Xin ai hãy khuyên tôi đừng đòi ông trăng trên trời hoặc bất bình về một tình thế không sao cứu vãn được nữa”. Schopenhauer cũng nghĩ như vậy trong câu này: “Trên đường đời, hành lý quan trọng nhất phải mang theo là lòng nhẫn nhục”.

Chắc là hoàn cảnh tự nó không thể làm cho ta sung sướng hay đau khổ. Chính cái cách ta phản động lại với nó làm cho ta khổ hay vui. Giê Su nói: “Thiên đường ở trong lòng ta”. Trong lòng ta có Thiên đường mà cũng có Địa ngục là thế đó.

Nếu cần, chúng ta có thể chịu nổi và thắng được tất cả những tai họa và thảm kịch vì chúng ta có những năng lực tiềm tàng mạnh mẽ thường mà biết dùng tới, ta sẽ thắng được mọi nghịch cảnh. Chúng ta mạnh hơn chúng ta tưởng.

Ông Both Tarkington luôn luôn nói: Tai họa gì trời đất bắt tôi chịu, tôi cũng chịu được hết, chỉ trừ một tật đui thôi. Không bao giờ tôi chịu cảnh ấy”.

Nhưng một ngày kia, khi tới lục tuần, ông ngó xuống tấm thảm ở trên sàn nhà thì... sao màu mờ, loé thế này? Ông không còn trông rõ hình thù trên thảm nữa. Lại hỏi một bác sĩ chuyên môn trị mắt, ông mới hay cái sự thật đau đớn này: ông sắp đui. Một con mắt đã gần mù hẳn rồi, còn mắt kia cũng sẽ mù luôn. Điêu mà ông sợ nhất đã xảy ra!

Ông Tarkington phản động lại cách nào khi ông bị “tai nạn ghê gớm nhất ấy?” Ông có nghĩ như vậy không? “Tới số rồi. Tới lúc tận số rồi đây”. Không. Ông ngạc nhiên thấy mình rất vui vẻ, còn có óc trào phúng nữa là khác. Ông bức bối vì những đốm mờ mờ nó đi qua con ngươi ông, làm ông hết còn trông rõ, nhưng khi cái đốm lớn nhất vừa qua khỏi, ông nói: “A! ông nội lại tới. Sáng nay đẹp trời, ông nội đi dạo chơi đâu vậy?”.

Vận mạng làm sao mà thắng nổi một tâm hồn như thế? Khi đã hoàn toàn đui, ông nói: “Tôi thấy rằng tôi chịu được cảnh đui như những người khác chịu được những tai nạn của họ. Tôi tin chắc nếu cả ngũ quan của tôi mang tật, hóa ra vô dụng nữa thì tôi vẫn có thể sống với tinh thần, vì chúng ta trông bằng tinh thần, sống bằng tinh thần”.

Trong một năm, ông để cho y sĩ mổ mắt mòng 12 lần, hy vọng sẽ khỏi bệnh. Các y sĩ đều dùng thuốc tê mà không lần nào ông phản kháng rên la. Ông biết không sao tránh được cho nên chỉ có cách để tránh bớt đau khổ là vui lòng nhận lấy hết. Tại nhà thương, ông không chịu nằm trong phòng riêng mà xin nằm trong một phòng chung để được gần những người đau khổ khác. Ông ráng nâng cao tinh thần họ, và sắp bị mổ mắt, ông biết trước sẽ đau đớn lắm, nhưng ông ráng nhớ rằng ông hãy còn sung sướng nhiều. Ông nói: “Thiệt kỳ diệu! Khoa học ngày nay tinh vi tới nỗi mổ được bộ phận tế nhị là con mắt! Thiệt kỳ diệu!”

Người thường, nếu đau và bị mổ mắt 12 lần thì chắc là sợ mà gầy ốm như ma dại, còn ông Tarkington thì nói “Bây giờ có đổi nỗi đau đớn ấy để được nỗi vui hơn tôi cũng không đổi”. Tại sao vậy? Vì nó đã dạy cho ông biết an phận, cho biết rằng sức ông chịu được những cảnh đau đớn nhất đời, nó đã cho ông thấy lời này của thi sĩ John Milton là chí lý: “*Đau không phải là khổ, không chịu được cảnh đau mới là khổ*”.

Bà Margaret Fuller, người bênh vực nữ quyền nổi danh nhất ở Anh, một lần dùng câu này làm châm ngôn: “*Cõi đời ra sao, tôi nhận làm vậy!*”. Ông già quạu quọ Thomas Carlyle nghe câu đó, liền nói mỉa: “Thì tất nhiên mày ấy phải đành vậy”! Phải, bạn và tôi, chúng ta cũng phải nhận số phận của ta vậy chứ sao!

Nếu chúng ta, rên rỉ giãy giụa, sinh ra chua chát, thì cũng không thay đổi được tình cảnh mà chỉ làm thay đổi được tính tình, cơ thể ta thôi. Tôi nói vậy vì tôi đã được kinh nghiệm. Có lần tôi không chịu nhận một tình thế mà tôi không sao tránh được. Tôi nổi điên, chống cự lại, sinh ra mất ngủ, khiến đời tôi thành cảnh địa ngục. Thành thử tôi tự mua thêm những nỗi bất mãn. Rút cục, sau một năm tự giày vò tẩm thân, tôi phải nhận cái tình thế mà ngay từ lúc đầu tôi đã không có cách nào cải thiện cả.

Sao tôi không noi gương ông già Walt Whitman mà thản nhiên như loài cây, loài thú trước những cảnh tối tăm, đói lạnh, giông tố?

Hồi nhỏ, tôi nuôi bò trong 12 năm trời. Không khi nào tôi thấy con bò cái nổi nóng lên vì nắng dai làm cháy cỏ hoặc vì trời lạnh quá và mưa đá, hoặc vì con bò đực bạn trăm năm của nó o bế một con bò cái khác. Loài vật thản nhiên trước cảnh tối tăm, giông tố và thất tình; vì vậy chúng không bao giờ đau thần kinh hoặc bị vị ung, cũng không bao giờ hóa điên hết.

Như thế có phải là tôi khuyên bạn cúi đầu mà chịu hết những nghịch cảnh trên đường đời không? Không bao giờ tôi có mảy may ý đó. Như vậy là theo thuyết định mạng rồi. Hễ còn hy vọng vẫn cứu được tình thế thì còn phải tranh đấu! Nhưng khi biết rõ rằng chống lại cũng vô ích, sự đã vậy, không sao thay đổi được thì xin bạn thương bộ thần kinh của bạn mà đừng quay cuồng, ngó trước ngó sau, than tiếc những tình thế đẹp tốt hơn nữa.

Ông khoa trưởng Hawkers ở trường Đại học Columbia nói với tôi ông lấy bài ca *Ngỗng mẹ* sau này làm châm ngôn.

*Trời sinh mỗi bệnh ở đời  
Có phương chữa được, không thời vô phương.  
Có phương hãy ráng tìm phương,  
Vô phương thì chịu, lo lường làm chi.*

Để tìm tài liệu cuốn này, tôi phỏng vấn nhiều nhà doanh nghiệp lớn nhất ở Mỹ. Tôi ngạc nhiên thấy họ hợp tác với những tình thế không thể tránh được và đời họ tuyệt nhiên không có ưu tư gì hết. Nếu không sống như vậy thì mệt óc quá, họ chịu sao nổi. Tôi kể ra đây vài thí dụ:

Ông J. C. Penney, người sáng lập ra tiệm tạp hóa Penney có chi nhánh trong khắp nước nói: “Dù có bị phá sản cho tới không còn một đồng nữa, tôi cũng không lo buồn, vì tôi biết rằng lo buồn không ích gì cả. Hết sức làm được tới đâu thì làm, còn kết quả, phó cho vận mạng”.

Ông Henry Ford cũng nghĩ tương tự: “Khi tôi không đi đâu khiến được biến cố thì mặc cho biến cố nó tự đi đâu khiến lấy”.

Khi tôi hỏi ông K. T. Keller, hội trưởng nghiệp đoàn Chrysler rằng làm cách nào mà khỏi ưu tư, ông đáp: “Gặp một tình thế khó khăn, nếu có cách cải thiện được thì tôi cải thiện. Nếu không có cách nào thì tôi không thèm nghĩ đến nó nữa, quên nó đi. Không bao giờ tôi lo lắng về tương lai vì tôi hiểu không một ai có thể tưởng tượng tương lai sẽ ra sao được. Có những động lực ảnh hưởng đến tương lai của ta mà ta không hiểu được động lực đó ra sao và sức gì đưa đẩy nó. Vậy thì lo nghĩ về tương lai làm gì?”. Nếu bạn khen ông K. T. Keller là một nhà doanh nghiệp khôn khéo đã tự kiểm ra được triết lý của Építète dạy cho dân La Mã 19 thế kỷ trước: “Chỉ có một cách tìm được hạnh phúc là đừng lo nghĩ về những đi đâu ngoài ý lực của ta!”.

Bà Sarah Bernhard cho ta một chứng cứ có giá trị rằng đàn bà cũng biết hợp tác với những tình thế không thể tránh được. Suốt 50 năm, bà như một bà hoàng trên kịch trường năm Châu, chưa có cô đào nào được người ta mến như bà. Nhưng đến năm 71 tuổi thì bà nghèo khổ – không còn đồng nào hết. Thế rồi giữa khi thất thế đó, lương y của bà là giáo sư Pozzi ở Paris lại biểu bà cưa một chân, vì trong khi vượt Đại Tây dương, gặp một cơn giông, bà té trên boong tàu và bị thương nặng ở chân. Chứng viêm tĩnh mạch bạo phát, chân bà tóp lại, đau đớn vô cùng, đến nỗi y sĩ phải quyết định cưa bỏ. Biết tính bà nóng như lửa, y sĩ ngại không cho bà hay quyết định ấy, sợ sẽ làm bà phát chứng động kinh. Nhưng ông ta đã lờn. Khi hay quyết định ấy, bà Sarah ngó lương y một hồi rồi bình tĩnh nói: “Nếu phải cưa thì ông cứ cưa. Số mạng đã bắt vậy”.

Trong khi bà nằm trên xe để người ta đẩy lại phòng mổ, người con trai của bà đứng bên khóc lóc. Bà vui vẻ vẫy lại và bảo: “Con đợi đó nhé. Má sẽ trở lại”.

Trên đường tới phòng mổ, bà đọc lại một màn kịch bà đã diễn. Có kẻ hỏi có phải bà làm như vậy để hăng hái lên không thì bà đáp: “Không, tôi cốt ý cho các bác sĩ và các cô đầu vững lòng tin. Thần kinh họ đương bị kích thích dữ”.

Chân lành rồi, bà đi vòng khắp thế giới, làm cho công chúng say mê thêm bảy năm nữa.

Elise Mac Cormick trong bài đăng ở nguyệt san Reader’s Digest viết: “Nếu ta chịu nhận một tình thế không tránh được thì năng lực của ta được thông thả và giúp ta tạo được một đời sống phong phú hơn.

Không ai có đủ khí lực và nghị lực để vừa *chống cự* với một tình thế không tránh được, vừa tạo một đời sống mới đâu. Phải lựa một trong hai hành động ấy, hoặc là cúi đầu chịu những cơn bão táp tất có trong đời, hoặc chống lại với nó để rồi chết”.

Chính tôi đã được mục kích cảnh chết ấy trong trại của tôi ở Missouri. Tại đó tôi trồng vài chục gốc cây. Mới đầu chúng mọc rất mau. Rồi một trận bão tuyết ào tới, tuyết đóng nặng trên mỗi cành, mỗi nhánh. Đáng lẽ uyển chuyển trĩu xuống dưới sức nặng thì những cây ấy lại hiên ngang đứng thẳng chống cự lại, tới nỗi tuyết nặng quá, cành phải gãy, thân phải nứt – rồi tôi phải đốn bỏ hết đi.



Những cây trong rừng phương Bắc khôn hơn. Tôi đã đi qua hàng mấy trăm cây số rừng bốn mùa xanh tốt ở Canada mà tôi chưa thấy một cây nào bị tuyết đè nặng làm gãy hết. Những cây quanh năm tươi ấy biết uốn thân, cằn dưới sức nặng, biết cái *đạo hợp tác với những tình thế không tránh được*.

Các ông thầy võ Nhật dạy các môn đệ phải “*mềm mại như cây liễu, cứng cỏi như cây tùng*”.

Bạn có biết tại sao những vỏ xe hơi lăn trên đường mà chịu được đủ cái tội tình: nào cọ vào đường, nào đè lên đá nhọn không? Mới đầu các nhà chế tạo những vỏ xe cứng rắn. Nhưng chẳng bao lâu vỏ xe tan tành ra từng mảnh. Rồi họ mới chế ra những vỏ xe mềm hơn để làm cho sự đụng chạm trên đường dịu, nhẹ đi và những vỏ này “chịu đựng” được. Trên đường đời khắp khênh, bạn và tôi nếu ta học cách làm cho những sự đụng chạm dịu bớt đi, thì cuộc hành trình của ta cũng dài hơn và êm đềm, sung sướng hơn.

Nếu không theo cách ấy mà cứ chống lại với những sự khó khăn trong đời, chúng ta sẽ ra sao? Nếu không chịu “mềm mại như cây liễu” mà cứ nhất định “cứng cỏi như cây tùng” chúng ta sẽ ra sao? Dễ biết lắm. Chúng ta sẽ gây ra những xung đột bất tận trong thâm tâm ta, chúng ta sẽ lo lắng, khổ sở, cáu kỉnh và bị bệnh thần kinh.

Hơn nữa, nếu chúng ta tới mức phủ nhận sự thực đau đớn và lùi về một thế giới ảo mộng do ta tưởng tượng, thì ta mất thăng bằng rồi.

Trong chiến tranh vừa qua, hàng triệu binh sĩ kinh hoàng đã phải lựa một trong hai đường này: chịu nhận một tình thế không thay đổi được hay là ưu tư để rồi chết. Như trường hợp của William H. Casselins. Câu chuyện ông kể lại dưới đây trong một lớp giảng của tôi ở Nữ Ước, đã được ban giám khảo của trường chấm thưởng:

“Ít lâu sau khi sung vào đội canh phòng bờ biển, tôi bị đưa tới một nơi nguy hiểm nhất trên bờ Đại Tây dương. Lệnh trên bắt tôi coi việc vận tải những chất nổ. Bạn thử tưởng tượng xem. Tôi, một thằng bán bánh bích quy mà coi việc vận tải các chất nổ! Chỉ nghĩ tới sự phải đứng giữa hàng ngàn tấn thuốc nổ T.N.T cũng đủ làm cho một anh bán bánh lạnh xương sống rồi. Người ta dạy việc tôi trong có hai ngày, mà những đi đâu chỉ bảo đó lại càng làm cho tôi sợ hơn nữa. Không bao giờ tôi quên được hôm tôi

bắt đầu nhận việc. Trời u ám và lạnh lẽo. Tôi nhận được lệnh ở giữa trời, trên đập đá tại bờ biển Bayonne. Lệnh rằng tôi phải coi một bọn năm người khiêng chất nổ vào khoang thứ năm trong chiếc tàu của chúng tôi. Bọn đó lưng dài vai rộng, nhưng không biết chút gì về các chất nổ hết. Thế mà họ phải vận những thùng chứa một tấn thuốc nổ T.N.T. Bấy nhiêu chất nổ đủ làm văng chiếc tàu cũ kỹ của chúng tôi lên tới mây xanh. Họ dùng hai sợi dây cáp để đưa thùng xuống tàu. Tôi luôn luôn lẩm bẩm: ‘Nếu một trong hai sợi dây đó tuột hay đứt...!’ Trời! Lúc đó tôi mới sợ làm sao! Tôi run lên. Miệng tôi khô, chân tôi quỵ, tim tôi đập thình thịch. Nhưng tôi không trốn đâu được hết. Trốn tức là đào ngũ, là nhục nhã cho tôi và cha mẹ tôi, là bị xử bắn nữa. Cho nên tôi không dám trốn. Tôi phải ở lại. Mắt tôi không rời những người phu, thấy họ khiêng những thùng chất nổ một cách hờ hững mà lạnh xương sống. Chỉ vô ý một chút là chiếc tàu này sẽ nổ tung lên. Sau hơn một giờ kinh hãi, tôi mới bắt đầu suy nghĩ một chút. Tôi tự nhủ: ‘Cứ cho là chiếc tàu này sẽ nổ tung lên thì đã làm sao? Ta sẽ chết tức tốc, có hay trước gì đâu? Chết cách đó giản dị quá, ờ, còn hơn là chết vì nội ung nhũ. Thôi đừng điên nữa, ở đời ai mà khỏi chết? Ta đã phải làm công việc đó, không thì bị bắn. Vậy sao không ráng thích nó đi’.

Tôi tự nhủ như vậy hàng giờ, và bắt đầu thấy dễ chịu. Sau cùng tôi bắt tôi nhận một tình thế không thể hay đổi được và nhờ vậy tôi thắng nỗi ưu tư và sợ sệt.

Tôi ghi tâm tạc dạ bài học ấy. Bây giờ, mỗi lần lo nghĩ về một điều gì không sao thay đổi được, tôi nhún vai nói: “Quên nó đi”. Và tôi thấy phương pháp ấy công hiệu”.

Ngoài cái chết trên thánh giá của Đức Chúa Giê Su, cái chết nổi danh nhất trong lịch sử nhân loại là cái chết của Socrate. Mấy ngàn năm sau, loài người vẫn còn đọc và thích đoạn văn bất hủ của Platon tả cái chết đó – đoạn văn ấy là một đoạn đẹp nhất, cảm động nhất trong văn học từ xưa tới nay. Có vài kẻ ở Athènes ghen ghét hiềm triết Socrate, vu oan cho ông và ông bị xử tử. Người giữ ngục vốn quý mến ông, khi đưa cho ông chén thuốc độc, y nói: “Sự thế đã vậy, xin ông ráng vui vẻ coi thường nó đi”. Socrate theo lời. Ông nhìn thẳng vào cái chết; bình tĩnh, nhẫn nhục, làm động tới quỷ thần.

“Ráng vui vẻ coi thường một tình thế phải tới”. Lời đó thốt ra 399 năm trước Giê Su giảng sinh, nhưng ngày nay cái thế giới già cỗi, ưu tư của bọn

ta cần nhớ lại lời ấy hơn bao giờ hết “*Ráng vui vẻ coi thường một tình thế phải tới*”.

Trong 8 năm vừa rồi, tôi đã đọc hết những sách, báo cũ, mới mà tôi có thể kiếm được bàn về vấn đề diệt ưu tư... Bạn muốn biết một lời khuyên ngắn, hay nhất mà tôi đã chọn được trong hết cả những sách vở báo chí ấy không? Thì đây, lời khuyên đó tóm tắt trong mấy hàng sau này rất đáng dán lên tấm kính của mọi phòng tắm để mỗi khi rửa bụi bặm, mồ hôi trên mặt, chúng ta cũng rửa luôn những ưu tư trong óc nữa. Xin nói rõ đó là lời cầu nguyện viết ra bởi Reinhold Niebur, một giáo sư về đạo Thiên Chúa thực hành: “*Xin Chúa ban cho tôi một tâm hồn bình tĩnh để cam nhận những tình thế không thể thay đổi được, một lòng can đảm để thay đổi những tình thế có thể thay đổi được và một tinh thần sáng suốt để biết phân biệt tình thế nào thay đổi được, tình thế nào không thể thay đổi được*”.

Vậy muốn diệt ưu tư bạn nên theo quy tắc thứ tư này: *Hợp tác với những tình thế không tránh được*.

## Chương 10. “Tốt” lo lại

Bạn có muốn biết cách kiếm tiền ở thị trường chứng khoán không? Có ư? Thì cả triệu người khác cũng muốn như bạn và nếu tôi chỉ được cách ấy, cuốn sách này sẽ bán với một giá phi thường. Nhưng tôi có thể cho bạn biết một mảnh lời rất kỳ diệu mà nhiều người đầu cơ thường dùng có kết quả. Xin bạn hãy đọc câu chuyện dưới đây do ông Charles Robert, một nhà cố vấn tài chính kể lại:

“Tôi quê quán ở Texas, đến Nữ Ước với 20.000 Mỹ kim của các bạn giao cho để đầu cơ chứng khoán. Tôi tưởng mình đã biết hết các mảnh khoé và đầu cơ thì sẽ lời, vậy mà rỗi lỗ, không còn một xu. Thiệt ra tôi cũng có lời trong một vài vụ, nhưng rút cục vẫn là thua thiệt.

Nếu là tiền của tôi thì tôi không cần, nhưng tai họa là tiền của các bạn, mặc dầu số tiền đó đối với họ không là bao. Vì thế tôi ngại không muốn gặp mặt anh em, nhưng lạ lùng thay, họ chẳng những không phiền hà gì tôi hết, lại còn như mắc một thứ bệnh lạc quan bất trị nữa, vẫn tiếp tục xuất vốn cho tôi.

Tôi đã chơi lối ‘sấp ngửa’ một là được hết, hai là thua tận với sự chỉ trông ở vận mạng của mình và tin ở những lời mách bảo của kẻ khác. Như ông H. T. Phillips nói, tôi đã ‘đầu cơ bằng tai’, ai nói làm sao tin ngay làm vậy. Tôi bắt đầu suy nghĩ về lối lầm của tôi và quyết định trước khi đầu cơ, sẽ ráng tìm ra bí quyết của nghề ấy. Và tôi làm quen với ông Burton S.Castles, một trong những nhà đầu cơ đã thành công nhất từ trước tới giờ. Tôi tin có thể học ông ta được nhiều đi đâu hay vì ông ta nổi danh là thành công năm này qua năm khác. Thành công liên tiếp như vậy, nào đâu phải chuyện rủi may!

Ông ấy hỏi vài câu về những vụ đầu cơ trước của tôi và dạy tôi một thuật mà tôi tin rằng quan trọng nhất trong nghề đầu cơ. Ông nói: ‘Mỗi khi mua một chứng khoán văn tự nào tôi cũng quyết định ‘tốt’ số lỗ lại. Ví dụ tôi mua một chứng khoán giá 50 Mỹ kim, thì tôi ‘tốt lỗ’ khi giá nó hạ tới 45 Mỹ kim; nghĩa là khi giá bán chứng khoán đó sụt xuống dưới giá mua 5 Mỹ kim thì tôi bán liền, hạn chế số lỗ, không chịu thiệt quá 5 mỹ kim’.

Ông thầy già đó tiếp: ‘Trong những công việc mua bán đầu tiên, khéo đặt vốn một cách thông minh, bạn lời trung bình 10, 25 có khi 50 Mỹ kim nữa. Vậy nếu hạn chế số lỗ là 5 Mỹ kim, thì có thể lời khá lắm vì trong 12 lần chỉ có độ năm lần bị lỗ’.

Tôi theo quy tắc đó liền và luôn từ bấy tới nay. Quy tắc ấy đã giúp các bạn xuất vốn và tôi, đỡ lỗ cả ngàn Mỹ kim.

Ít lâu sau, tôi nhận thấy rằng quy tắc ‘tốt lỗ’ đó có thể áp dụng vào nhiều việc khác, ngoài việc đầu cơ. Tôi bèn bắt đầu ‘tốt lỗ’ mỗi khi gặp đi đầu gì ưu phiền bất mãn. Kết quả rất thần hiệu.

Chẳng hạn, tôi thường ăn trưa với một anh bạn ít khi tới đúng giờ. Trước kia nhiều phen tôi mất thì giờ đợi anh ta tới nửa bữa. Sau cùng tôi ‘tốt đợi’. Tôi nói: ‘Anh Bill này, tôi chỉ đợi anh mười phút thôi, rồi thì ‘tốt’. Nếu anh tới trễ quá mười phút thì lời hẹn ăn chung bàn của chúng ta sẽ quang xuống biển. Nghĩa là tôi đồng đa!’”

Trời hỡi! Phải chi trước kia tôi có đủ lương tri để ‘tốt’ tính nóng nảy, tính dễ giận dữ, tính hay tự bào chữa, hay hối hận và tất cả những kích thích về cảm xúc và tinh thần! Tại sao tôi ngu như lừa, không nhận thức những tình thế có hại cho sự bình tĩnh của tâm hồn mà tự nhủ rằng ‘Này Dale Carnegie, tình thế này chỉ đáng làm cho anh lo âu đến thế là cùng; thôi đấy, hết rồi đấy, đừng lo thêm nữa, nghe chưa?’ Tại sao tôi đã không hành động như vậy?

Nhưng tôi cũng phải nhận, ít nhất là một lần, tôi đã có chút lương tri. Lần đó – một lần quan trọng lắm, một cơn khủng hoảng trong đời tôi – tôi thấy những cơn mơ mộng, dự định về tương lai và những việc làm trong nhiều năm của tôi tan ra như mây khói. Việc xảy ra như vậy:

Hồi 30 tuổi, tôi quyết chuyên viết tiểu thuyết. Tôi sắp thành một Frank Norris hoặc Jack London hoặc Thomas Hardy thứ nhì. Tôi hăng hái tới nỗi qua ở Châu Âu hai năm. Tại đó tôi sống dễ dàng với vài Mỹ kim mỗi tháng, vì sau chiến tranh thứ nhất, ở đây có sự lạm phát giấy bạc. Trong hai năm ấy, tôi viết một kiệt tác nhan đề là “Blizzard” (*Đông tuyết*), nhan đề ấy hợp quá vì bản thảo được các nhà xuất bản tiếp một cách lạnh lùng không khác chi những cơn đông tuyết thổi trên cách đồng Dakota cả. Khi nhà xuất bản nói thẳng vào mặt tôi rằng cuốn ấy là đồ bỏ, rằng tôi không tài, không khiếu về tiểu thuyết, thì tim tôi muốn ngừng đập. Tôi quay gót ra, như kẻ mất hồn. Có ai đập mạnh vào đầu tôi cũng không làm cho tôi choáng váng hơn. Tôi mê mê, rụng rời. Tôi thấy tôi đang đứng ở ngã tư đường đời và tôi phải lựa lấy một quyết định quan trọng. Làm gì bây giờ? Đi ngả nào đây? Tôi mê mẩn hàng tuần như vậy. Nhớ lại lúc ấy chưa được ai khuyên “tốt nỗi lo lại”, nhưng tôi đã hành động đúng như vậy. Tôi cho

hai năm khó nhọc viết tiểu thuyết có cái giá trị vừa phải của nó, cái giá trị của một thí nghiệm cao thượng, có vậy thôi. Rồi tôi bỏ không nghĩ tới nữa. Tôi trở lại công việc là tổ chức và dạy những lớp cho người lớn. Lúc nào rảnh thì viết tiểu sử các danh nhân hoặc những loại sách thiết thực như cuốn bạn đang đọc đây.

Bây giờ, nghĩ lại, tôi có thấy sung sướng đã quyết định như vậy không?

Sung sướng mà thôi ư? Tôi còn thấy muốn nhảy múa điên cuồng lên nữa chứ? Tôi có thể thiết tha nói rằng không bao giờ phí thời giờ để tiếc và than thở rằng sao mình không phải là một Thomas Hardy thứ nhì.

Một đêm, cách đây một thế kỷ, khi cú kêu trong rừng bên bờ hồ Walden, ông Henry Thoreau chấm cây bút lông ngỗng vô bình mực tự tay chế lấy và chép vào nhật ký: “Muốn biết giá trị của một vật là bao nhiêu thì cứ xét xem bây giờ hoặc sau này phải đem bao nhiêu đời sống để đổi lấy vật ấy”.

Nói một cách khác: Lo lắng về một việc gì để hại đời sống ta, tức là đánh giá việc đó đắt quá, có khác gì điên không?

Chính Gilbert và Sullivan điên như vậy. Họ biết soạn những điệu nhạc và lời ca vui vẻ mà họ không biết chút gì về cách gây hạnh phúc cho đời họ. Họ đã soạn mấy bản ca nhẹ nhàng du dương nhất để làm vui cho người đời như bản: *Patience*, *Pinafore*, *The Mikado*. Nhưng họ không tự chủ được. Họ đầu độc đời họ chỉ vì cái giá tiền một tấm thảm. Sullivan mua một tấm thảm rạp hát của hai người mới lập. Gilbert thấy đắt tiền quá, nổi xung lên. Thế rồi họ kiện nhau và cho tới chết không thêm nói với nhau nửa lời. Khi Sullivan đã soạn xong điệu nhạc cho một tác phẩm mới thì tự chép lại gởi cho Gilbert; và khi Gilbert viết rồi lời ca cũng chép lại gởi cho Sullivan. Có lần họ phải ra sân khấu cùng một lúc thì mỗi người đứng một đầu, người quay mặt ra phía này để chào khán giả, người ngó ra phía kia để khỏi trông thấy mặt nhau. Họ không biết “tốp” nổi giận của họ lại, như Lincoln.

Một lần, trong trận Nam Bắc chiến tranh, khi nghe bạn thân tố cáo những kẻ thù cay độc nhất của mình, ông nói: “Các anh còn giận dai hơn tôi nữa. Có lẽ tôi dễ làm lành quá, nhưng không bao giờ tôi nghĩ rằng giận nhau là có lợi. Chúng ta đâu có thì giờ để gây lộn suốt nửa đời người. Nếu có người nào thôi không kích tôi nữa thì tôi quên hẳn chuyện cũ đi liền”.

Tôi ước gì một bà cô của tôi – bà Edith – cũng dễ quên giận như Lincoln nhĩ! Bà và ông chồng tên là Frank sống tại một khu trại đã cằn cỗi r ấi. Chung quanh là đất cằn và h ần h ố mà trong nhà thì xó nào cũng đ ầy những con gián. Hai ông bà làm việc cực nhọc và chất bóp từng xu. Nhưng bà muốn sắm màn và ít đồ trang hoàng khác cho nhà cửa được sáng sủa nên đã đi mua chịu những món ấy ở tiệm tạp hóa Dan Eversole.

Ông thấy bà công nợ thì sinh lo lắng. Vả lại, cũng như các chủ trại khác, có tính rất ghét sự mua chịu, ông ng ần bảo Dan Eversole đừng bán chịu cho bà nữa. Khi hay tin, bà nổi giận đùng đùng – và 50 năm sau, bà vẫn chưa nguôi. Tôi nghe bà kể lại chuyện ấy cả chục lần r ấi. Lần cuối cùng gặp tôi, bà đã 70 tuổi. Thừa với bà: “Thưa cô, dựng làm mất mặt cô như vậy, quả là dựng có lỗi; nhưng thành tâm xét, đã gần nửa thế kỷ mà cô vẫn cầu nhàu về chuyện đó hoài, thì cô còn vô lý hơn dựng lắm nữa”. Nhưng lời khuyên của tôi như nước đổ lá khoai. Bà đã mất hẳn bình tĩnh trong tâm h ần và như thế là trả giá rất đắt nỗi oán giận ấp ủ hoài trong lòng vậy.

Benjamin Franklin h ấi bảy tuổi, lỡ làm một việc mà 70 năm sau ông còn nhớ tới. Thuở ấy ông mê một chiếc còi (tu-huýt), mê tới nỗi, chẳng hỏi giá chi hết, đã dốc r ạo tiền trong túi ra mua. Bảy chục năm sau, ông viết thư cho bạn: “R ấi tôi về nhà, vừa đi, vừa thổi, thích chí lắm. Nhưng các anh chị tôi thấy trả h ớ quá, chế giễu tôi, khiến tôi xấu hổ quá, oà lên khóc”.

Về sau, khi Franklin đã nổi danh khắp hoàn c ầu, làm Đại sứ ở Pháp, ông còn nhớ rằng nỗi buồn vì mua h ớ mạnh hơn nỗi vui được chiếc còi, và trước khi làm việc gì, ông cũng tự nhủ: “Coi chừng kéo h ớ như mua còi, nhé!”.

Nhưng nghĩ kỹ bài học còn rất r ẻ. Ông nói: “Khi lớn lên, suy xét những hành động của người đời, tôi tưởng có rất nhi ều người lớn hơn đã “*mua h ớ chiếc còi*”. Tóm lại, tôi nhận thấy rằng họ mua chuốc h ầu hết những nỗi khổ sở của họ vì đã định sai những vật trên đời và đã “*mua h ớ những chiếc còi*”.

Gilbert và Sullivan đã mua h ớ chiếc còi của mình. Bà cô Edith cũng vậy. Theo bộ *Bách khoa tự điển* của Anh, thì ông Léon Tolstoi trong 20 năm cuối đời có lẽ là người được ngưỡng mộ nhất thế giới. Trong hai chục năm ấy từ 1890 tới 1910, không lúc nào ng ột người đến nhà ông – như tín

đồ hành hương ở đất Thánh – để được ngó dung nhan, nghe tiếng nói, hoặc sờ vạt áo của ông. Mỗi lời ông thốt, được người ta chép liền vào sổ tay, gần như lời thiên khải vậy. Nhưng về đời sống, đời sống hằng ngày của ông, thì Tolstoi 70 tuổi không khôn hơn Franklin hỡi 7 tuổi chút nào.

Tôi xin giảng bạn nghe. Ông cưới một cô gái mà ông yêu lắm, tên là Thietra. Đời sống chung của cặp vợ chồng sung sướng quá đến nỗi ông bà thường quỳ gối cầu trời cho được sống hoài cảnh thanh thiên ấy. Nhưng tính bà cả ghen. Bà thường ăn mặc giả người nhà quê, mà dò thám cử chỉ của ông cả khi ông đi chơi trong rừng. Rồi thì giông tố ghê gớm nổi lên. Bà lăn lộn trên sàn, đưa một ve nha phiến lên môi và dọa tự tử khiến con cái hoảng sợ, nép vào góc phòng mà la hét.

Còn ông thì làm gì? Ta đừng trách ông, ông đập chén đập đĩa không phải là vô cớ. Nhưng còn làm tệ hơn vậy nữa kia. Ông chép những chuyện đó vào nhật ký để trút cả lỗi lên đầu bà! Đó “cái còi” của ông đó! Ông nhất định kiếm cách tỏ cho hậu thế biết rằng không phải ông mà là do bà có lỗi. Và bà làm gì để đáp lại? Tất nhiên bà đã xé phăng hết rồi cũng viết nhật ký để mạt sát ông. Bà còn viết một tiểu thuyết nhan đề là: *Lỗi tại ai?* Trong đó bà tả ông như một con quỷ còn bà thì như một người chịu cực hình vậy.

Rồi tấn bi kịch kết cục ra sao? Tại sao hai ông bà nhất định biến gia đình của mình thành một “nhà thương điên” như ông đã nói? Đã đành có nhiều nguyên nhân lắm, nhưng nguyên nhân chính là cả hai ông bà đều nhiệt tâm muốn làm cho chúng ta, bạn và tôi cảm động. Phải, chúng ta là đàn hậu sinh mà ông bà lo âu về lời bình phẩm khen chê của hậu thế lắm. Nhưng bạn có mấy may quan tâm về sự ông bà có lỗi không? Không. Chúng ta đều lo đến chuyện riêng của chúng ta, có thì giờ đâu để phí vào chuyện gia đình Tolstoi. Cặp vợ chồng khốn khổ ấy đã trả mắc “chiếc còi” của họ biết bao! Năm chục năm sống trong cảnh địa ngục – chỉ vì không một người nào có đủ lương tri để nói “Tối lại đi”, hoặc có đủ sáng suốt nhận giá trị của mỗi sự, mà rằng: “Thôi chúng ta tốp chuyện đó ngay bây giờ nhé. Chúng ta phí đời chúng ta quá. Thôi đi, đã kéo dài quá rồi”.

Tôi thành thực tin rằng có một trí sáng suốt biết nhận chân giá trị của mỗi sự vật là nắm được bí quyết mẫu nhiệm nhất để cho tâm hồn hoàn toàn bình tĩnh. Và tôi cũng tin rằng có thể dẹp được tức thì 50% những ưu phiền trong lòng nếu chúng ta lập được một thứ kim bản vị riêng cho



chúng ta, một thứ kim bản vị để đánh giá xem mỗi sự vật quan trọng tới bậc nào đối với đời sống.

Vậy muốn diệt ưu phiền trước khi nó diệt bạn thì bạn hãy theo nguyên tắc thứ năm này: Mỗi khi sắp phí đời sống của bạn vào những ưu phiền thì xin bạn hãy ngừng lại và tự hỏi ba câu dưới đây:

1. Điều mà ta đang lo lắng đó có chân giá trị gì đối với ta?
2. Tới lúc nào ta phải “tốt” ưu phiền lại và quên hết đi?
3. Ta sẽ trả “cái còi” đó tới đúng giá nào mới thôi. Ta đã trả hớ chưa?

## Chương 11. Đừng mất công cưa vụn mặt cưa

Khi viết câu này, ngó qua cửa sổ, tôi thấy trong vườn tôi, có những vết chân của con quái vật sống trong tuyệt sử thời đại, in vào đá và diệp thạch. Tôi đã mua những vết chân đó tại viện Bảo tàng Peabody của Đại học đường Yale và tôi còn giữ bức thư của viên bảo quản, cam đoan những vết chân đó có từ 180 triệu năm nay. Dù một người Mông Cổ ngu dại nhất chắc cũng không để có ý tưởng muốn đi ngược lại 180 triệu năm của thời gian để làm thay đổi những vết chân đó. Mà ví dụ người đó có nghĩ như vậy, thì xét cho cùng, cũng không điên rồ hơn những kẻ bứt rứt khổ sở vì lẽ không đi ngược được thời gian để thay đổi một việc mới xảy ra chừng 180 giây đồng hồ. Thế mà rất nhiều người thường khổ sở vì lẽ ấy. Chắc hẳn chúng ta chỉ có thể hành động để sửa đổi kết quả của một sự kiện đã xảy ra từ 180 giây đồng hồ trước, nhưng chúng ta không có cách gì thay đổi được một sự đã xảy ra rồi.

Có một cách độc nhất ở đời để lợi dụng dĩ vãng là ta phân tích một cách tỉ mỉ những lỗi lầm đã trót phạm, làm bài học nhớ đời rồi quên hẳn những lỗi đó đi, đừng cho nó dày vò ta nữa.

Tôi biết sự đó hợp lý, nhưng chính tôi đã bao giờ có đủ can đảm và lương tri để xử sự như vậy chưa? Muốn trả lời câu hỏi này, xin bạn nghe câu chuyện đã xảy ra cho tôi cách đây nhiều năm.

Tôi đã dùng 30 vạn Mỹ kim làm vốn mà chẳng thu được một xu nhỏ lời. Đầu đuôi thế này: Tôi gây một tổ chức vĩ đại, chuyên môn dạy học những người đã trưởng thành. Mỗi tỉnh lớn đều có một chi nhánh và đã không tiếc tiền quảng cáo. Tôi bận dạy học đến nỗi không có thời gian và cũng không có cả ý muốn kiểm soát phương diện tài chánh của công cuộc kinh doanh đó. Tôi khờ dại đến nỗi không thấy rõ tôi rất cần một viên giám đốc giáo hoạt coi chừng những con số chi.

Rút cuộc, một năm sau tôi mới nhận thấy một sự thực hiển nhiên, để rồi cụt hứng và phẫn uất. Tôi thấy rằng tuy con số thâm khổng lồ, mà không có được một số lời nhỏ nhất.

Thấy vậy đáng lẽ phải làm hai việc:

- Việc thứ nhất là có đủ lương tri bắt buộc nhà Báo học da đen, George Washington Carver, khi ông này mất món tiền dành dụm trong cả một đời là bốn vạn Mỹ kim vào dịp nhà ngân hàng mà ông gửi tiền

bị vỡ nợ. Khi có người hỏi ông đã biết bị phá sản chưa, ông trả lời: “Vâng, tôi có nghe nói như vậy” và tiếp tục dạy học như thường. Ông đã triệt để xoá bỏ sự thua lỗ trong trí nhớ đến nỗi không bao giờ nhắc tới nữa.

- Việc thứ hai đáng lẽ phải làm, là phân tích những nguyên nhân do thất bại để rút ra một bài học lâu dài.

Nhưng thú thật cùng bạn, hai việc cốt yếu kia, tôi không làm việc nào. Trái lại, tôi tự giày vò khổ sở. Sau đó hàng tháng, lúc nào cũng như người mất hồn, ngủ không được, người rạc đi. Đáng lẽ cái đại trước đem lại khôn sau thì tôi lại cứ cầm cổ tái diễn cái ngu.

Tôi ngượng mà công nhận sự ngu ngốc đó, nhưng từ lâu kinh nghiệm dạy tôi rằng: “Dạy khôn hai mươi người dễ hơn sự thực hành những đi đâu khôn chính mình đã dạy”.

Tôi rất tiếc không nhận được cái may theo học ông Brandwine tại Đại học đường George Washington ở Nữ Ước. Một người đã được cái may đó là ông Saunders, ngụ tại nhà số 939, đại lộ Woodycres Bronx, Nữ Ước kể lại với tôi rằng ông Brandwine, hồi ấy chuyên dạy về sinh học, đã cho ông ta một bài học hữu ích vô cùng.

Ông Saunders kể: “Bấy giờ tôi chưa đầy 20 tuổi, mà đã lo sợ đủ thứ. Bài làm có lần lỗi chỗ nào là tôi ngấm ngầm giày vò tôi cho đến khổ sở. Gặp một kỳ thi, tôi thức thâu đêm để cắn móng tay, sợ mình sẽ rớt. Tôi sống để suy nghĩ những việc đã làm; để mà hối tiếc đã làm vậy; dẫn đến những câu đã nói để tự trách mình sao chẳng nói thế này, thế nọ, có hơn không?

Thế rồi một buổi sáng, lớp chúng tôi tựu tại phòng thí nghiệm ban Thực vật học và thấy trên bàn, trước mặt ông giáo Brandwine có lù lù một chai sữa. Chúng tôi ngẩng xuống và tự hỏi không biết chai sữa kia có liên lạc gì với bài học vệ sinh bữa đó. Bỗng nhiên, ông Brandwine đứng phắt dậy, gạt chai sữa cho rơi mạnh vào chậu sứ rửa tay mà la lớn lên rằng: “Đừng có than tiếc chỗ sữa đổ”<sup>[17]</sup>. Đoạn ông bảo chúng tôi lại gần và nói: “Ngó cho kỹ, vì tôi nhớ cái bài học này suốt đời. Chỗ sữa này chảy mất hết và các trò có thể thấy nó đang chui ra đường mương; bây giờ các trò có dẫn vật và bức tóc cũng không thể nào thu lại được một giọt. Suy nghĩ một chút, cẩn thận một chút thì có lẽ chỗ sữa này đã không mất. Bây giờ trễ giờ quá rồi và ta chỉ còn có thể quên phứt nó đi và bắt đầu làm việc khác”.

Ông Saunders thêm rằng: “Sự chứng minh nhỏ đó, nay tôi còn nhớ như in, trong khi tôi đã quên hẳn những bài hình học và La tinh mà tôi từng đã thuộc lòng. Thật ra, trong đời sống thực tế, nó có ích nhiều hơn bất cứ môn nào tôi đã học trong bốn năm tại Đại học đường. Nó dạy tôi rằng đừng có làm đổ sữa, nếu có thể được; nhưng khi nó đã đổ loe loét xuống cống thì quên phứt nó đi cho rồi chuyện”.

Đọc tới đây, chắc có bạn cười khẩy cho rằng chỉ có một câu phương ngôn con nít cũng biết, việc gì phải làm lớn chuyện như thế. Tôi cũng biết thiên hạ nhàm tai về câu ấy, vì nó ở đâu lưỡi mọi người và nhắc đến nó thì gần như vô duyên. Tôi biết bạn đã nghe câu ấy đến ngàn lần. Nhưng tôi cũng biết thêm rằng những câu về tầm thường đó là tinh túy của đức tính khôn ngoan, lịch lãm cổ truyền, từ ngàn năm trước. Nó là kết tinh những lịch duyệt của cả nhân loại, cha truyền con nối biết bao nhiêu đời. Nếu bạn có thể đọc hết thấy những sách luận đề về những ưu tư, do những bậc thông thái nhất trong hoàn cảnh đã soạn, thì bạn cũng không thể kiếm được một dòng nào có chân nghĩa sâu xa hơn những câu phương ngôn thông dụng nhất như “Chưa tới những cầu đừng lo thiếu cách qua sông” hay “Đừng than tiếc chỗ sữa đổ”.

Nếu ta biết áp dụng hai câu phương ngôn đó – hơn là ngẫm mà cười khẩy – thì ta không còn cần tới cuốn này một chút nào. Thật ra, nếu ta biết áp dụng một số lớn những câu phương ngôn cũ kỹ, thì đời sống của chúng ta gần như hoàn hảo. Nhưng, sự hiểu biết sẽ hoàn toàn vô hiệu nếu ta không biết hành động đúng theo hiểu biết của ta. Mục đích của cuốn sách này không phải là nhắc bạn những điều bạn dư biết, mà là giúp bạn thực hành và mỗi lần bạn có quên, thì đá vào chân bạn để nhắc cho nhớ, thế thôi!

Từ lâu tôi vẫn kính phục một người đã quá cố là ông Fred Fuller Sheld. Lúc sinh thời ông có biệt tài phô diễn những ý cũ mèm và đập nó vào trí não người ta. Ông là chủ bút tờ báo *Philadelphia Bulletin* và khi diễn thuyết trước học sinh một trường trung học, đã hỏi họ: “Những trò nào đã từng thấy xẻ gỗ<sup>[18]</sup>, giơ tay lên”. Phần đông đều giơ tay. Đoạn, ông lại hỏi: “Ai đã thấy xẻ mặt cửa?”. Không có ai giơ tay cả. Ông liền nói: “Lẽ dĩ nhiên, có ai hề thấy xẻ mặt cửa bao giờ! Làm sao mà cửa, xẻ nó được, vì nó đã vụn như cám rồi! Quá khứ cũng vậy. Khi các trò ưu tư về những

chuyện đã qua, hối tiếc khi đã muộn, ấy là các trò đem đóng mạt cưa ra mà cưa, xẻ vậy”.

Ông Connie Mack, hồi thiếu thời là một cầu tướng cừ khôi, khi ông 81 tuổi, nghe tôi hỏi có bao giờ phiền muộn vì đã thua một trận đấu không, ông trả lời:

“Có chứ, tôi thường có thói quen đó. Nhưng tôi đã diệt được sự vô ý thức ấy từ lâu rồi và tôi bình thản lắm. Nước ngoài đã thoát khỏi đòng băng thì còn dùng quay guồng máy xay lúa sao được nữa?”

Thiệt vậy, nước đó chẳng dùng xay lúa mà cũng chẳng dùng xẻ cây được. Nhưng dù sao, riêng bạn bao giờ cũng còn có cách xoa nhả những nếp nhăn trên mặt hoặc chữa lành chứng vị ung bao tử của bạn.

Tôi đã dùng cơm với Jack Dempsey<sup>[19]</sup> và chàng kể cho tôi nghe cuộc bại trận khi bị võ sĩ Tunney đoạt chức vô địch thế giới. Cố nhiên, đó là một bạt tay vào lòng tự phụ của chàng.

Chàng kể: “Giữa trận đấu, tôi đột nhiên cảm thấy hết thời gian... Tới hiệp thứ mười, tuy chưa xui, nhưng đứng đã không vững. Mặt tôi vừa toác vừa sưng, mắt tôi gần nhắm nghiền lại. Bỗng tôi thấy trọng tài đưa tay Tunney lên, nhận rằng y đã thắng: Tôi không còn vô địch nữa rồi! Tôi xuống đài, về phòng thay đồ, dưới mưa lạnh<sup>[20]</sup> và rẽ đám khán giả mà đi. Có nhiều người cố nắm tay tôi để chia buồn. Có người mắt long lanh vết lệ. Một năm sau, tôi tái đấu với Tunney. Nhưng vô ích. Thời oanh liệt của tôi quả đã qua hẳn. Thật rất khó mà nén sâu tủi, nhưng tôi tự nhủ rằng: “Sự đã xảy ra vậy, còn than tiếc chỗ sửa đổi làm quái gì! Đừng nên để “cú quai hàm” đó bắt ta đo ván chó”.

Có phải Dempsey tự nhủ như vậy hoài mà hết được tâm bệnh chẳng? Không, vì sông vậy thiệt chưa đủ. Chàng đã thành công là vì thẳng thắn nhận sự thất bại, đoạn quét hẳn nó ra ngoài trí nhớ và chú hết thông minh vào tương lai. Chàng diệt ưu tư bằng cách mở đại tửu gia Jack Dempsey tại khu Broadway<sup>[21]</sup> và nhà Hotel Great Northern tại đường số 57 hoặc treo giải thưởng lớn cho đám võ sĩ hậu sinh hay là một đôi khi cũng lên võ đài biểu diễn trong ít hiệp. Chàng diệt ưu tư bằng cách cặm cùi trong những công việc thiết thực để kiến thiết tương lai đến nỗi không còn thời gian mà nghĩ tới dĩ vãng nữa. Chính Jack Dempsey đã nói thêm rằng: “Mười năm vừa qua tôi sung sướng hơn hồi giữ chức vô địch rất nhiều”.

Trong khi nghiên cứu sử, tiểu sử và đời sống những anh hùng vắng và hiện tại, đã từng chịu những thử thách chua cay, tôi thường kinh ngạc và cảm phục tài phi thường của họ để diệt ưu tư và làm lại một cuộc đời xán lạn.

Tôi có lần viếng khám Sing Sing và đi đầu làm tôi ngạc nhiên nhất là nhận thấy những kẻ bị giam cầm tại đó cũng có vẻ sung sướng như bất cứ người trung bình nào được tự do. Tôi có tỏ ý nghi đó với ông Levis E. Laurs, giám đốc khám đường và ông cho tôi biết rằng những trọng phạm kia lúc mới vô khám, bao giờ cũng đầy oán hận và sầu thảm. Nhưng sau vài tháng, một phần lớn những tội nhân thông minh hơn hết đã xoá hẳn cơn bĩ vận đó, đành lòng với định mạng, tự ép mình vào khuôn khổ của nhà giam và lợi dụng những phương tiện nhỏ nhất nhất để được an nhàn. Ông Warden Laives kể cho tôi nghe chuyện một tội nhân, vốn có nghề làm vườn, bị giam trong khám Sing Sing, mà vừa hát vừa trồng rau, xén bông bốn bức tường cao ngất.

Kẻ tội phạm vừa trồng bông vừa hát đó đã tỏ ra có nhiều lương tri hơn nhiều người trong bọn chúng ta. Y biết rằng: “Ngón tay của định mạng khi đã viết rồi thì biến mất. Dù bạn có khôn ngoan đến bậc nào cũng không chèo kéo được định mạng để nhờ xoá bỏ hộ nửa dòng. Và hết thấy nước mắt của bạn cũng không rửa được một chữ”<sup>[22]</sup>.

Và, dù sao, không có sức mạnh nào, oai quyền nào đem lại được dĩ vãng trở về với bạn. Vậy chúng ta nên nhớ quy tắc thứ bảy này: *Đừng có mất công cưa vụn mặt cưa!*

## PHẦN IV. BẢY CÁCH LUYỆN TINH THẦN ĐỂ ĐƯỢC THẢN THỜI VÀ HOAN HỈ

### Chương 12. Một câu đủ thay đổi đời bạn

Mấy năm trước người ta bảo tôi trả lời câu hỏi này trên đài phát thanh: “Bài học quan trọng nhất bạn đã học được là bài học nào?”

Dễ trả lời lắm: Đó là bài học chỉ cho tôi sự quan trọng của ý nghĩ. Biết bạn nghĩ đi đâu gì, tôi sẽ đoán được bạn ra sao. Tư tưởng ta xếp đặt cuộc đời và quyết định tương lai ta. Emerson nói: “Suốt ngày ta nghĩ sao thì ta cư xử vậy”... Tất nhiên thế, không thể khác được.

Bây giờ tôi tin chắc chắn, không mảy may ngờ vực, rằng vấn đề quan trọng nhất – và gần như là độc nhất – mà bạn và tôi phải giải quyết là chọn những tư tưởng chánh trực. Làm được như vậy chúng ta đã đi vào con đường chính mà giải quyết được hết thảy những nỗi khó khăn. Marc Aurèle, đại triết gia và Hoàng đế của Đế quốc La Mã, tóm tắt ý ấy trong câu này – một câu quyết định được vận mạng con người: “*Tư tưởng của ta ra sao thì đời của ta như vậy.*”

Phải, nếu ta có những tư tưởng vui vẻ thì đời ta sung sướng, có những tư tưởng hắc ám thì đời ta khốn khổ, có những ý nghĩ sợ sệt thì ta sẽ sợ sệt. Nếu ta nghĩ tới đau ốm thì ta sẽ đau ốm, nghĩ đến đi đâu thất bại thì chắc chắn sẽ thất bại. Còn nếu ta cứ tự vui ta vào những lời than thân trách phận thì mọi người ắt sẽ tránh ta.

Nói thế có phải là tôi bệnh vực một thái độ vô tư lự trước tất cả những nỗi khó khăn không? Không. Vì chẳng may, đời lại không giản dị thế đâu. Nhưng tôi muốn bệnh vực cho một thái độ tích cực, đừng tiêu cực. Nói một cách khác, chúng ta cần chú ý đến nỗi khó khăn song đừng lo lắng. Chú ý với lo lắng khác nhau ra sao? Tôi xin giảng: Một lần đi ngang qua một con đường đông ngẹt xe cộ ở Nữ Ước, tôi phải để ý tới cử động của tôi, nhưng tôi không lo. Chú ý là nhận rõ tình hình khó khăn, rồi bình tĩnh tiến tới để thắng nó. Lo lắng là quay cuồnng một cách điên cuồng và vô ích.

Ta có thể chú ý tới những vấn đề nghiêm trọng mà vẫn thắng người tiến bước với một bông cẩm chướng ở khuy áo được<sup>[23]</sup>. Tôi đã thấy Lowell Thomas có thái độ ấy. Một lần, tôi được cái vinh dự hợp tác với Lowell Thomas để trình bày những phim tài liệu về những trận giữa Allenby và

Lawrence trong chiến tranh thứ nhất. Ông và những bọn người giúp việc đã quay phim phóng sự về T. E. Lawrence cùng đội binh Ả Rập của ông này và một phim về quân đội Allenby xâm chiếm thánh địa (Jérusalem). Bài diễn văn của Lowell Thomas để giăng hai khúc phim đó, đầu đề là: “Theo gót Allenby ở Palestine và Lawrence ở Ả Rập”, được hoan hô ở Luân Đôn và khắp thế giới. Rạp hát Opéra tại Luân Đôn mùa đó mở cửa trễ sáu tuần để ông có thể kể chuyện đại mạo hiểm ấy và quay phim ở nhà hát Covent Garden. Sau những thành công rực rỡ đó tới những thành công khác trong một châu du khắp hoàn cầu. Rồi ông bỏ ra hai năm để sửa soạn một phim phóng sự về đời sống ở Ấn Độ và Afghanistan. Nhưng sau một chuỗi rủi ro không sao tả được, đi đâu bất ngờ này liền xảy ra: Ông trở về Luân Đôn, hoàn toàn phá sản. Lúc ấy tôi ở chung với ông. Chúng tôi phải ăn món rẻ tiền trong những hàng cơm bình dân. Nếu như chúng tôi không mượn được tiền một nghệ sĩ trứ danh là Jame Mc. Bey thì chắc đã phải nhịn đói. Và đây là đi đâu quan trọng mà tôi muốn kể: Cả trong khi Lowell Thomas nợ như Chúa Chỗm và thất vọng chua chát, ông chỉ suy tính chớ không lo lắng. Ông biết nếu để thất vọng đè bẹp thì ông thành một người vô ích, vô ích cho cả chủ nợ của ông nữa. Cho nên mỗi buổi sáng, trước khi đi xin việc, ông mua một bông cẩm chướng, gài vào khuyết áo rồi lạnh lẽo xuống phố Oxford, thẳng người, ngưỡng mặt mà bước. Ông nghĩ tới những tư tưởng tích cực, can đảm và không chịu để thất bại đè bẹp ông. Đối với ông thì trong sông đời, bị quất nặng tức là được huấn luyện. Vậy thiếu sự huấn luyện đó tất không sao bước lên bậc thang chót vót của xã hội được.

Thái độ tinh thần ảnh hưởng một cách rất sâu xa, gần như khó tin, đến cả thể lực nữa. Ông J. A. Hadfield, nhà trị bệnh thần kinh nổi danh ở Anh, trong cuốn *Tâm lý của Quyền lực* đã chứng minh đi đâu ấy một cách rõ ràng. Ông viết: “Tôi bảo ba người làm những trắc nghiệm để xem ám thị về tinh thần ảnh hưởng tới thể lực họ ra sao. Thể lực đó, tôi đo bằng máy lực kế (dynamomètre) mà tôi bảo họ bóp hết sức mạnh. Việc ấy họ làm trong ba hoàn cảnh khác nhau.

Lần đầu họ bóp lực kế trong hoàn cảnh thông thường. Trung bình thể lực của họ là 50 kí lô rưỡi.

Lần thứ nhì tôi thôi miên họ, thế rồi bảo họ rằng họ yếu lắm, cho nên họ chỉ bóp 14 kí lô rưỡi thôi, nghĩa là không bằng một phần ba sức thiết của



họ. (Một người trong ba người là nhà đấu quyền chuyên nghiệp; trong khi bị thôi miên người ấy thấy tay mình như “mảnh khảnh đi, y như con nít”).

Lần thứ ba cũng thôi miên họ, nhưng bảo họ rằng họ mạnh, thì họ có thể bóp được 71 kí lô. Vậy khi óc họ đầy những ý nghĩ tích cực về sức mạnh, thì thể lực của họ tăng gần 50%.

Năng lực của thái độ tinh thần ghê gớm như vậy đó.

Tôi xin kể một chuyện lạ lùng vào bất nhất trong lịch sử Hoa Kỳ để bạn thấy rằng năng lực mầu nhiệm của tư tưởng. Có thể viết cả cuốn sách về chuyện ấy được, nhưng đây tôi xin tóm tắt lại. Một đêm lạnh lẽo về tháng mười ít lâu sau khi Nam Bắc chiến tranh kết liễu, có người đàn bà nghèo đói lang thang, thất thोर thất thiếu trên đường đời, tên gọi Glover đến Amesbury. Đến đây bà gõ cửa nhà quả phụ một vị chỉ huy thương thuyền là bà Webster.

Mở cửa ra, bà Webster thấy một thân hình nhỏ bé, ốm o, “chỉ còn xương với da, không đầy 50 kí lô, trông ghê sợ”.

Nhưng bà Glover đã lên tiếng muốn kiếm một chỗ để có thể bình tĩnh suy nghĩ và lập chương trình quan trọng nó làm cho bà say mê đêm ngày.

Bà Webster đáp: “Vậy bà ở chung với tôi. Nhà rộng mà tôi ở có một mình”.

Bà Glover có thể suốt đời chung đụng với bà Webster được, nếu không có chàng rể bà này là anh Bill Ellis vốn ở Nữ Ước vờnghỉ tại đó. Thấy bà Glover, anh ta la: “Tôi không muốn chứa quân lang thang”. Và đuổi người đàn bà không nhà ấy ra cửa. Mưa như trút, bà Glover đứng run cấn cập giữa trời trong vài phút rồi kiếm chỗ trú chân.

Đây mới là đoạn lạ lùng của câu chuyện. Người đàn bà lang thang mà Bill Ellis đuổi đi đó ảnh hưởng tới tư tưởng của thế giới hơn hết thấy những người đàn bà khác. Hiện nay có hàng triệu tín đồ biết tên hiệu bà là Mary Baker Eddy, người sáng lập ra “*Cơ Đốc Khoa học*”.

Vậy mà khi chuyện ấy xảy ra bà chưa biết gì về đời hết, ngoài bệnh tật, lo lắng và sầu thảm. Người chồng thứ nhất của bà mới cưới ít lâu thì chết. Người chồng thứ nhì bỏ bà đi theo một người đàn bà khác đã có chồng, rồi chết trong cảnh nghèo khổ. Bà chỉ có mỗi một mụn con trai, và vì túng thiếu, đau ốm và ghen tuông, bà phải cho người khác nuôi khi nó mới bốn

tuổi. Từ đó không có tin tức gì về con hết. 31 năm không thấy mặt nó một lần.

Vì ốm đau hoài, bà Eddy sớm nghĩ tới khoa “chữa tinh thần”. Nhưng khi lại ở Lynn, bà mới tới khúc quẹo quyết định trong đời bà. Một ngày mùa đông, bà đi trên đường, trượt chân té trên giá và nằm bất tỉnh trên vỉa hè. Xương sống bị thương nặng tới nỗi gân giựt lên dữ dội. Y sĩ nói bà sẽ chết, và nếu trời có thương cho sống sót thì cũng thành tật, không đi được nữa.

Nằm trên giường và tin rằng sẽ chết trên đó, bà mở Thánh kinh ra, rồi như Chúa dun ruỗi gặp đoạn Thánh Mathieu kể: “Họ chỉ cho người một bệnh nhân đau chứng tê liệt nằm trên chiếc chõng; và Giê Su nói với bệnh nhân “Con, con can đảm lên con. Tội lỗi của con sẽ được tha thứ... Đứng dậy và về nhà đi”. Và người bệnh đứng dậy và trở về nhà”.

Bà Barker Eddy nói: “Những lời của Chúa làm nảy nở ở tôi một sức mạnh, một lòng tin, một ý muốn khỏi bệnh dào dạt tựa sóng biển, đến nỗi tôi nhảy phắt xuống đất bước đi”.

“Kinh nghiệm ấy giúp tôi phát giác được một cách làm cho tôi và những người khác sung sướng cũng như trái táo trên cây rớt xuống giúp Newton kiếm được luật hấp dẫn của vạn vật. Tôi thấy một cách rất khoa học rằng: “Tinh thần là nguồn gốc của mọi sự và mỗi thực hiện chỉ là một hiện tượng của tinh thần”.

Do con đường ấy mà Mary Barker Eddy thành nhà sáng lập và nữ giáo sĩ tối cao của một tôn giáo mới: “*Cơ Đốc Khoa học*”, một tôn giáo lớn nhất mà từ trước tới nay nữ giới đã lập ra được, một tôn giáo đã được truyền bá khắp thế giới.

Chắc bạn tự nhủ: “Anh chàng Carnegie này muốn truyền bá đạo Cơ Đốc Khoa học đây”. Không. Bạn lầm. Tôi không theo đạo ấy. Nhưng tôi càng sống thêm bao nhiêu thì tôi càng tin chắc chắn ở năng lực huyền bí của tư tưởng. Nhờ dạy người lớn trong 35 năm, tôi biết rằng đàn ông và đàn bà có thể diệt ưu phiền, sợ sệt cùng nhiều chứng bệnh và có thể thay đổi hẳn đời họ đi bằng cách thay đổi tư tưởng trong đầu.

Tôi biết! Tôi biết vậy!! Tôi biết chắc vậy!!! Tôi đã mục kích cả 100 lần những sự thay đổi không sao tin được. Tôi đã thấy thường quá đến nỗi không còn ngạc nhiên gì nữa.

Chẳng hạn như trường hợp học sinh của tôi, ông J. Frank Whaley. Ông ta bị bệnh thần kinh suy nhược. Duyên do? Là tại ông ưu phiền. Ông nói với tôi: “Cái gì cũng làm cho tôi lo, tôi lo vì tôi ốm quá; vì tôi tưởng rằng tóc tôi mỗi ngày mỗi rụng; vì tôi sợ không bao giờ dành được đủ tiền để cưới vợ; sợ không bao giờ thành một người cha hiền; sợ không cưới được ý trung nhân; sợ đời không sung sướng. Tôi lo cả về những ý nghĩ của người khác về tôi nữa. Tôi lo vì tư tưởng có ung thư trong bao tử. Thôi thế là hết làm việc, phải bỏ sở. Tinh thần tôi sôi lên như nước trong một nồi sùng sục mà không có lỗ để xả hơi. Áp lực đó không chịu nổi, phải xả bớt đi mới được. Bạn nên cầu Trời đừng bao giờ bị bệnh thần kinh thác loạn vì không có nỗi đau đớn vật chất nào có thể ghê gớm hơn nỗi thống khổ của một tinh thần hấp hối hết.

Bệnh tôi nặng đến nỗi không dám nói thiệt với người thân trong nhà. Tôi không tự chủ được tư tưởng. Ốc tôi đầy sợ sệt. Một tiếng động nhỏ nhất cũng làm tôi nhảy lên. Tôi trốn mọi người. Tôi thường khóc vô cớ.

Sống một ngày là một ngày hấp hối. Tôi thấy ai nấy đều bỏ tôi. Thượng đế cũng vậy nữa. Tôi muốn nhảy xuống sông tự tử cho rồi đời.

Nhưng tôi bỏ ý định quyên sinh đi, quyết định lại Florida, hy vọng sẽ nhờ đổi gió mà hết bệnh. Khi tôi bước chân lên xe, cha tôi đưa một bức thư bảo tới Florida hãy mở ra coi. Tôi tới nơi vào giữa mùa du lịch. Vì không thuê được phòng ngủ, tôi đành thuê phòng trong một ga-ra xe hơi. Rồi tôi toan kiếm việc tại một nhà chuyên chở mà không được. Thế là tôi lang thang trên bờ vịnh Florida để mà tự cảm thấy ưu phiền khổ sở hơn ở nhà. Tôi bèn mở bức thư xem ba tôi viết gì. Ba tôi nói: “Con, con xa nhà tới 1.500 dặm mà không thấy bệnh khác chút chi, phải không? Ba biết vậy vì chính con làm cho con sinh bệnh. Cơ thể cũng như tinh thần con không đau ốm gì hết. Không phải tình thế, hoàn cảnh mà con gặp đã làm con đau; chính vì con nghĩ bậy về những tình thế, hoàn cảnh ấy mà hóa đau. “Trong lòng ta suy nghĩ làm sao thì ta như vậy”. Khi nào nhận thấy được điều đó, thì con trở về và con sẽ hết bệnh”.

Bức thư của ba tôi làm tôi tức giận. Mong được lời an ủi thì không phải đọc lời thuyết giáo. Tôi giận tới nỗi nhất định không khi nào trở về nhà nữa. Đêm ấy tôi đi trên đường ở Miami tới một nhà thờ đương làm lễ. Không biết đi đâu nữa, tôi vào nghe thuyết pháp về câu: “Chinh phục được tinh thần mình còn quan trọng hơn là chinh phục được một châu thành”.

Thành thử tôi cũng lại được nghe những lời khuyên mà ba tôi đã viết trong thư: Phải quét hết những rác rưởi chất chứa trong đầu óc tôi đi. Lần ấy là lần thứ nhất trong đời, tôi đã có thể suy nghĩ sáng suốt và hợp lý được. Tôi nhận thấy trước kia tôi đã khùng. Tôi thấy rõ chân tướng của tôi mà giật mình: thì ra bấy nay tôi cứ muốn thay đổi cả mọi vật trong vũ trụ, trong khi chính đầu óc tôi muốn thay đổi. Nó cũng như cái kính máy chụp hình; vì nó hư nên hình ảnh của mọi vật đầu hư hết, chứ thật ra, vạn vật có gì khác đâu.

“Sáng hôm sau tôi thu xếp về nhà. Một tuần lễ nữa tôi trở lại làm việc như cũ. Bốn tháng sau tôi cưới nhà tôi, chính người mà trước kia tôi sợ cưới không được, chúng tôi bây giờ có năm cháu, gia đình vui vẻ. Hồi tinh thần tôi suy loạn, tôi coi một kíp làm đêm có 18 người. Bây giờ tôi đi đâu khiến một xưởng làm bìa dày trên 450 thợ. Đời sống đầy đủ hơn, vui vẻ hơn nhiều. Tôi tin bây giờ tôi đã nhận được chân giá trị của đời sống. Khi nào gặp những nỗi khó khăn – đời ai mà chẳng có những lúc ấy? – tôi tự nhủ phải giữ đầu óc cho sáng suốt và nhờ vậy mọi sự đều sẽ được như ý.

“Tôi có thể chân thành nói rằng đã may mà bị bệnh thần kinh đó vì nhờ nó tôi mới nhận thấy tư tưởng ảnh hưởng mạnh mẽ tới tinh thần và cơ thể ra sao. Bây giờ tôi có thể sai bảo tư tưởng để nó giúp tôi chứ không hại tôi nữa. Ba tôi đã có lý khi người bảo tôi đau ốm không phải vì những hoàn cảnh ấy. Và từ khi nhận chân được điều này, tôi hết bệnh luôn tới bây giờ”. Đó là kinh nghiệm của ông Frank J. Whaley.

Tôi tin chắc rằng sự bình tĩnh trong tâm hồn và nỗi vui trong lòng không do khu đất ta ở, của cải của ta có, địa vị ta giữ mà chỉ do thái độ tinh thần của ta thôi. ảnh hưởng của ngoại giới rất nhỏ. Như trường hợp của ông già John Brown bị xử绞 vì xâm chiếm công xưởng ở Harpes Ferry và hô hào bọn nô lệ nổi loạn. Ông ngồi trên quan tài để tới pháp trường. Tên coi ngục đi kèm tội nhân thì hồi hộp, lo lắng. Nhưng trái lại, ông thì bình tĩnh, lạ lùng. Ngẩng lên nhìn rặng núi xanh ở Virginia, ông thốt: “Cảnh đẹp làm sao! Thiệt từ trước lão chưa có cơ hội nào để ngắm cảnh thần tiên như vậy”.

Hay là trường hợp của Robert Falcon Scott và bạn đồng hành. Họ là những người Anh đầu tiên tới Nam cực. Có lẽ chưa ai khổ cực ghê gớm như họ trên con đường về. Thức ăn hết mà dầu lửa cũng hết. Không thể nào đi được nữa vì một trận bão tuyết thổi dữ dội sát trên mặt đất liên tiếp 11 ngày đêm, gió ghê gớm tới nổi cắt bằng lớp băng ở miền ấy. Họ biết

rằng thế nào cũng chết và có mang theo nhiều thuốc phiện để dùng trong những trường hợp như vậy.

Nuốt một cục lớn nha phiến rồi có thể nằm dài trên tuyết hưởng cái thú “đi mây” và lên mây luôn. Nhưng họ không thèm dùng phương thuốc đó. Họ vừa “ca những điệu vui” vừa chết. Chúng ta biết được thế nhờ một bức thư từ già cỗi đời mà tám tháng sau một nhóm thám hiểm cứu nạn tìm thấy bên 11 cái xác cứng ngắt.

Thiệt vậy, nếu nuôi tư tưởng bình tĩnh và can đảm thì chúng ta có thể vui thú ngắm cảnh trong khi ng ồi trên quan tài mà đến pháp trường; hoặc trong khi sắp chết đói chết rét, vẫn có thể ca hát vui vẻ vang rân cả trại.

Milton, nhà thi sĩ đui đã tìm thấy chân lý ấy 300 năm trước.

*Tâm thần ta một cõi riêng,  
Nó là Địa ngục, cảnh Tiên trên đời.  
Cảnh Tiên nhờ nó vui tươi,  
Địa ngục vì nó thành nơi đoạ đày.*

Đời Nã Pháp Luân và Helen Keller đã chứng minh hoàn toàn lời đó. Nã Pháp Luân có đủ những cái mà người thường mơ tưởng: danh vọng, uy quyền, của cải – vậy mà ông nói khi ở đảo Saint Hélène: “Trong đời tôi, không có được tới sáu ngày sung sướng”. Còn Helen Keller đui, điếc và câm thì lại ca tụng: “Đời sống sao mà đẹp thế ta!”.

Sống nửa thế kỷ rồi, chẳng kinh nghiệm gì, nhưng ít nhất tôi cũng học đi đâu này. “Trừ ta ra, không có cái gì làm cho ta bình tĩnh được hết”. Câu ấy tôi mượn của Emerson trong đoạn cuối thiên tùy bút “*Tự tín*” của ông: Khi ta thắng trên đường chính trị, khi lợi tức của ta tăng lên, khi ta hết bệnh, mạnh trở lại, hay có bạn đi xa trở về, hoặc gặp một hoàn cảnh thuận tiện nào, những lúc đó ta thấy tinh thần phấn khởi và ta nghĩ rằng ngày vui sắp tới. Không, xin đừng tin vậy. Không thể như vậy được. Trừ ta ra, không một ai mang lại sự bình tĩnh cho tâm hồn ta đâu”.

Épictète, đại triết gia khắc kỷ khuyên ta phải đuổi những tư tưởng xấu xa ra khỏi óc, vì nó có hại cho ta hơn những mụn nhọt ở ngoài da.

Épictète sống cách ta 19 thế kỷ, mà y học bây giờ cũng phải nhận lời ấy là đúng. Theo bác sĩ G. Canby Robinson thì trong năm người bệnh nằm ở nhà thương John Hopkins, có bốn người đau vì lao tâm, ưu tư quá. Không phải chỉ những bệnh tinh thần mới có nguyên do ấy đâu, cả những bệnh

hoàn toàn về thể chất cũng vậy. Ông nói: “Những bệnh này thường khi do người đau không biết làm cho đời sống của mình thích nghi với những vấn đề thực tế”.

Montaigne, một triết gia trứ danh ở Pháp, dùng câu này làm châm ngôn: “Loài người đau khổ, do hoàn cảnh thì ít mà do ý niệm về hoàn cảnh thì nhiều”. Mà ý niệm đó hoàn toàn tùy thuộc ta.

Như vậy nghĩa là gì? Có phải tôi đã dám cả gan nói trắng với các bạn rằng: Khi bị ưu tư đè nghiền và đầu óc rối như tơ vò thì bạn chỉ cần có nghị lực một chút là tâm trạng của bạn hoàn toàn thay đổi đi không? Phải, chính tôi muốn nói vậy đó! Mà chưa hết đâu. Tôi còn sắp chỉ cho bạn một bí quyết nữa. Phải khó nhọc một chút, nhưng bí quyết này cũng rất giản dị.

William James, nhà tâm lý thực hành uyên thâm nhất thế giới, đã nhận thấy rằng: *“Hành động có vẻ như theo sau tư tưởng, nhưng sự thực thì cả hai cùng đi với nhau. Và khi chúng ta chế định hành động thì chúng ta có thể chế định tư tưởng một cách gián tiếp được.”*

Nói một cách khác, William James bảo rằng không thể chỉ dùng ý chí để quyết thay đổi cảm xúc mà cảm xúc thay đổi ngay được, nhưng chúng ta có thể thay đổi những *hành động* và một khi hành động thay đổi thì tự nhiên tư tưởng cũng đổi thay ngay.

Ông giảng thêm: “Như vậy, nếu mất sự vui vẻ mà muốn chuộc lại thì cách chắc chắn nhất có thể làm được là tỏ ra một thái độ vui vẻ, và hành động, nói năng như là sự vui vẻ đã tới rồi”.

Cái thuật giản dị đó thành công chăng? Thành công thần diệu! Xin bạn thử đi. Thử hãy mở miệng ra cười lớn, hãy hồn nhiên vui vẻ, hãy uốn ngực hít một hơi dài rồi ca lên một khúc, nếu không ca được thì huýt sáo, nếu không huýt sáo được thì ngâm nga. Bạn sẽ thấy liền – như William James nói – rằng tinh thần không thể nào buồn ủ rũ khi hành động tỏ một nỗi vui chói lọi.

Đó là một chân lý căn bản khả dĩ thay đổi nhiệm màu cuộc sống của ta được. Một người đàn bà ở California mà tôi xin giấu tên, nếu biết bí quyết ấy thì chỉ nội trong 24 giờ là gạt hết nỗi lấm than khổ sở của mình... bà ấy già và goá – cảnh ấy buồn thiệt – nhưng bà có ráng hành động như người vui sướng không? Không. Nghe bạn hỏi có đau khổ gì không, thì bà đáp:

“Không, không có gì cả”. Nhưng nét mặt và giọng rên rĩ kia thật như muốn nói “Trời ơi! Nếu ông thấu được nỗi đau đớn của tôi!”

Bà có vẻ trách bạn sao lại sung sướng trước mặt bà. Cả trăm người đàn bà còn khổ hơn bà nhiều: Số tiền bảo hiểm về nhân mạng của ông chồng để lại đủ cho bà an nhàn tới chết và chẳng ba người con gái đã thành gia đình hoàng cũng rất dư sức đón bà về nuôi. Nhưng ít khi tôi thấy bà mỉm cười lắm. Bà kêu ca rằng cả ba chàng trẻ đều hà tiện và ích kỷ – mặc dầu mỗi lần lại chửi, bà ở nhà họ hàng tháng. Bà lại phàn nàn rằng lũ con gái không bao giờ quà cáp gì cho bà hết – mà chính bà cứ ôm khư khư túi tiền của mình “để dưỡng già”. Bà thật là một tai nạn cho chính thân bà và cả gia đình vô phước đó nữa. Mà có gì bắt buộc bà như vậy không? Điều đáng thương tâm là nếu muốn thì bà có thể tự đổi tánh từ một người khổ nạn, khổ sở, cay độc, bà trở thành ra một người mẹ được chịu chuộng kính trọng. Muốn thế bà chỉ cần bắt đầu có những cử chỉ vui vẻ như để phân phát tình yêu cho con cái mà đừng phí tâm nghĩ tới nỗi khổ để tự làm cho đời mình thêm chua xót.

Một người ở Ấn Độ, ông H. J. Englert, sở dĩ đến nay còn sống là nhờ tự tìm được bí quyết ấy. Mười năm trước, ông Englert lên sỏi và khi bệnh này khỏi thì biến chứng thận viêm (sưng thận) chữa đủ các thầy, cả những “lang băm” nữa, mà không hết.

Rồi ít lâu sau, lại biến ra nhiều chứng khác. Áp lực của mạch máu tăng lên. Một bác sĩ nói với ông rằng áp lực ấy đã tới độ rất cao, nguy hiểm tới tánh mạng, mà sẽ còn tăng nữa, cho nên tốt hơn là hãy gấp gấp thu xếp việc nhà đi.

Ông Englert nói: “Tôi về nhà, soát lại xem đã trả đủ tiền bảo hiểm nhân mạng chưa, cầu trời tha thứ cho những tội lỗi từ trước, rồi chỉ nghĩ tới cái chết. Thế là tôi đã làm cho những người xung quanh khổ sở. Vợ con tôi khóc lóc mà tôi thì càng bị vùi sâu vào cảnh thất vọng. Nhưng sau một tuần khóc lóc than thở cho thân mình, tôi tự nhủ: “Mình hành động như thằng điên. Có lẽ còn sống được một năm nữa sao không ráng hưởng cho vui hết đời đi đã?” Tôi ưỡn ngực lên, mỉm cười rồi ráng hành động như người khỏe mạnh. Ban đầu có khó thật, song tôi gắng sức tỏ ra dễ dãi, vui vẻ và như vậy chẳng những dễ chịu cho gia đình mà cả cho tôi nữa.

“Tôi nhận thấy đi đầu này trước hết là tôi bắt đầu *cảm thấy* khỏe khoắn hơn, gần được như ý muốn. Bệnh tiếp tục giảm, và đáng lẽ xuống hố từ lâu rồi chứ, tôi lại sung sướng, mạnh lên, mà áp lực của mạch máu cũng hạ xuống. Chắc chắn có đi đầu này: Nếu tôi cứ nghĩ rằng thế nào cũng “chết” thì lời bác sĩ tiên đoán sẽ thành sự thực. Nhưng tôi đã thay đổi thái độ tinh thần để giúp cơ thể tôi tự trị lấy căn bệnh”.

Xin bạn cho tôi hỏi một câu: Nếu những hành động vui vẻ và những tư tưởng tích cực về sức khỏe và can đảm đã cứu sống người ấy, thì tại sao bạn và tôi, chúng ta còn để nỗi ưu tư hắc ám của ta kéo dài thêm một phút nữa làm chi? Tại sao lại bắt chính thân ta và những người chung quanh phải khổ sở, phiền muộn, khi chúng ta có thể chỉ hành động một cách vui vẻ là đủ tạo được hạnh phúc?

Đã lâu rồi, tôi đọc một cuốn sách của James Lane Allen. Nó đã ảnh hưởng sâu xa và lâu bền tới đời sống của tôi. Cuốn ấy nhan đề *Tư tưởng của một người* có đoạn này:

“Ai cũng thấy rằng nếu ta thay đổi ý nghĩ của ta về người khác và mọi vật thì người khác và mọi vật cũng sẽ thay đổi với ta... Khi một người thay đổi hoàn toàn những ý nghĩ của mình thì người ấy sẽ ngạc nhiên thấy những đi đầu kiện vật chất về đời mình cũng do đó thay đổi mau chóng. Ta hấp dẫn cái gì giống ta chứ không hấp dẫn cái gì ta cần... Vận mạng của ta ở trong tay ta, chính ở trong tay ta... Tất cả những cái ta làm nên là kết quả trực tiếp của tư tưởng... Chỉ có nâng cao tư tưởng mới có thể thành công và tiến được thôi”.

Trong đoạn đầu Cựu Ước kinh, thì Thượng Đế cho loài người làm chủ cả vạn vật. Thực là một món quà vĩ đại. Nhưng tôi, tôi không ham đặc quyền đế vương ấy. Tôi chỉ cần làm chủ được tôi, làm chủ được tư tưởng của tôi, làm chủ được nỗi sợ sệt lo lắng của tôi, làm chủ được đầu óc và tinh thần của tôi. Và tôi biết rằng lúc nào tôi cũng có thể đạt được sự tự chủ ấy tới một mực tuyệt cao, bằng cách chế ngự những hành động của tôi để những hành động đó chế ngự lại những phản ứng của tôi.

Vậy chúng ta nên nhớ lời sau này của William James: “*Một phần lớn cái mà ta gọi là họa... có thể đổi làm phước lành. Muốn vậy chỉ cần thay đổi thái độ tinh thần, đừng đau đớn lo sợ nữa mà hãy hăng hái đấu tranh. Chúng ta hãy tranh đấu cho hạnh phúc của chúng ta!*”



Tranh đấu cho hạnh phúc của chúng ta bằng cách theo một chương trình hằng ngày để có thể có những tư tưởng vui vẻ và kiến thiết. Chương trình đó do ông Sibyl F. Partige đã viết ra 36 năm trước, nhan đề là “*Ngày hôm nay*”. Tôi thấy nó gây nhiều cảm hứng đến nỗi tôi đã phân phát nó ra hàng trăm bản.

Nếu bạn và tôi theo đúng, chúng ta sẽ bỏ được phần nhiều những ưu tư và làm tăng lên vô cùng cái mà người Pháp gọi là “*Sự vui sống*”.

### **NGÀY HÔM NAY**

1. Ngày hôm nay tôi sung sướng. Nói như vậy tức là nhận với Abraham Lincoln rằng: “Phần nhiều chúng ta cho mình là sung sướng ra sao thì sẽ sung sướng như vậy”. Hạnh phúc do tâm khảm chứ không do ngoại giới.
2. Ngày hôm nay tôi sẽ thuận theo hoàn cảnh chứ không bắt hoàn cảnh phải thuận theo ý muốn của tôi. Tôi sẽ an phận về gia đình, công việc và số mạng.
3. Ngày hôm nay tôi chăm nom đến thân thể tôi. Tôi luyện nó, săn sóc nó, bồi dưỡng nó chứ không làm nó phí sức hoặc bỏ phí nó, như vậy nó sẽ là một cái máy hoàn toàn để tôi sai khiến.
4. Ngày hôm nay tôi sẽ ráng bồi bổ tinh thần. Tôi sẽ học một cái gì có ích. Tôi sẽ không lười nghĩ nữa. Tôi sẽ đọc loại sách cần phải gắng sức suy nghĩ và chú ý mới hiểu được.
5. Ngày hôm nay tôi sẽ luyện tinh thần theo hai cách: Tôi sẽ giúp ích một người nào đó mà đừng cho ai hay. Tôi sẽ theo William James, làm ít nhất là hai việc mà tôi không muốn làm để rèn chí.
6. Ngày hôm nay tôi sẽ vui tính. Sẽ rất tươi tỉnh, ăn mặc chỉnh tề, nói nhỏ nhẹ, cử chỉ nhã nhặn, rộng rãi lời khen mà không cần chỉ trích ai hoặc chê bai cái gì hết mà cũng không ráng sửa lỗi hoặc cải thiện một người nào.
7. Ngày hôm nay sẽ ráng sống từng ngày một, này nào chỉ biết công việc ngày ấy, chứ không một lúc ôm lo cho cả đời mình. Cứ mỗi ngày chỉ làm việc 12 giờ thì suốt đời tôi cũng làm được nhiều việc lắm rồi.
8. Ngày hôm nay tôi sẽ có một chương trình. Tôi sẽ viết lên giấy công việc sẽ làm trong mỗi giờ. Có thể rằng tôi không theo đúng chương trình ấy nhưng tôi cũng phải lập nó. Nhờ có nó tôi sẽ tránh được hai nạn này là: hấp tấp và do dự.

9. Ngày hôm nay tôi sẽ dành riêng cho tôi nửa giờ bình tĩnh và nghỉ ngơi. Trong nửa giờ ấy, thỉnh thoảng tôi sẽ nghĩ đến Thượng Đế để có thêm một chút viễn cảnh trong đời.
10. Ngày hôm nay tôi sẽ không lo sợ nữa và quả quyết vui sống, yêu mến mọi người, hưởng cái mỹ và tin chắc rằng những người tôi yêu sẽ yêu tôi.

Nếu chúng ta muốn bồi dưỡng một tâm trạng để được yên vui thì chúng ta phải theo quy tắc số một này: *Tư tưởng và hành động một cách vui vẻ, rồi ta sẽ thấy vui vẻ.*

## **Chương 13. Hiềm thù rất tai hại và bắt ta trả một giá rất đắt**

Đêm kia, trong một cuộc du lịch, tôi có ghé thăm công viên Quốc gia ở tỉnh Yellowstone. Tôi ngồi trên khoảng đất cao, trước một khu rừng thông rậm rạp cùng với một số khách du lịch khác. Bất thình lình, một con gấu xám Bắc Mỹ – mỗi kinh hoàng của rừng thẳm – bỗng xuất hiện dưới ánh đèn pha và bắt đầu nghiêng ngả những khúc thịt vụn do nhà bếp công viên vứt ra đó. Viên kiểm lâm ngồi trên mình ngựa, gần những du khách, liếc vui miệng kể cách sinh sống của các giống gấu, nhất là gấu Bắc Mỹ này. Ông ta cho chúng tôi hay rằng nó là giống vật khỏe nhất Tây bán cầu, ngoài trông giống trâu và, có lẽ, ngoài giống gấu Kadiak. Thế mà, tối đó, tôi lại thấy chú gấu Bắc Mỹ để cho một con vật khác đứng gần nó và không những thế, lại cho con vật này ăn cùng nữa: con chồn. Cố nhiên con gấu biết rằng chỉ có một cái tát là con chồn sẽ nát như tương. Vậy mà nó không tát. Tại sao thế? Tại kinh nghiệm bảo nó biết rằng làm như vậy chẳng ích lợi gì.

Chính tôi cũng đã có lần nhận định đi đầu ấy. Hồi còn là đứa nhỏ chạy rong trên các cánh đồng cỏ xứ Missouri, tôi thường bắt được giống chồn bốn chân; và khi trưởng thành, đôi khi tôi cũng gặp một vài con chồn “hai chân” lẩn lút trong các phố Nữ Ước. Kinh nghiệm lâu đời và chua cay đã dạy tôi rằng hai giống chồn, bốn chân cũng như hai chân, chẳng đáng cho ta bận ý.

Khi ta thù oán ai, tức là ta đã cho họ dịp ảnh hưởng đến đời ta: ảnh hưởng đến giấc ngủ, đến cái thú ăn, đến tiềm lực, đến sức khỏe và sự yên tĩnh trong tinh thần của ta. Bọn cừu nhân chỉ cần biết chúng đã làm ta phải băn khoăn, phải bứt rứt là nhảy lên vì sung sướng. Ta thù oán chúng, chắc chắn là chẳng làm cho chúng đau đớn chút nào, mà trái lại làm cho đời ta luôn luôn thành ác mộng.

“Nếu những kẻ ích kỷ tìm cách lừa dối bạn, thấy bạn tử tế lại làm quá, thấy bạn tin lại lừa đảo, thì bạn đừng giao du với chúng nữa, coi chúng như không có, nhưng chớ nên tìm cách trả đũa lại. Khi bạn nghĩ cách để trả thù tức là bạn đã tự làm mình đau đớn hơn là làm đau đớn kẻ bạn định tâm hại...”. Theo ý bạn thì lời lẽ đó của ai mà khôn ngoan đến thế được? Chắc lại của một người theo duy tâm luận, nói dựng đứng như nhà tiên tri phải

chẳng? Thừa không. Tôi đã đọc những câu ấy trong một tờ thông tri của ty Cảnh sát Milwaukee.

Thử hỏi tại sao ý muốn “trả đũa” lại có hại cho bạn? Theo tờ tạp chí *Life* thì ý muốn đó có thể làm sức khỏe bạn phải vĩnh viễn suy nhược. Tác giả một bài đăng trong tờ *Life* có viết rằng: “Tính xấu đặc biệt thường thấy trong số những người đau bệnh động mạch là tính thù vặt. Khi tính xấu này luôn luôn biểu lộ, nó sẽ làm cho bệnh ấy thành kinh niên và có khi thành bệnh đau tim”.

Tôi có một người bạn thân vừa đây bị một cơn đau tim kịch liệt. Thầy thuốc bắt anh ta phải tĩnh dưỡng và nhất là không được nổi nóng với bất cứ một cố nào, vì lẽ thầy thuốc nào cũng biết rằng người đau tim rất có thể chết bất thần khi nổi giận. Chắc bạn chẳng cho là thật? Tôi xin kể một chứng minh. Cách đây mấy năm, một ông chủ hàng cơm tỉnh Spokane, thuộc tiểu bang Washington, đã ngã đùng ra chết sau một cơn thịnh nộ. Đây là bài tường thuật của viên cảnh sát trưởng, mô tả trường hợp xảy ra tai nạn: “Ông William Falkaber 68 tuổi, chủ một tiệm ăn, đã tự giết mình khi đang nổi giận vì người bếp không nghe lời ông mà cứ uống cà phê trong đĩa chứ không uống bằng tách. Ông ấy nổi khùng vác súng lục đuổi người bếp, rồi bỗng ông ngã vật ra chết thảng, tay hầy còn nắm chặt khẩu súng. Viên y sĩ nhà nước đến khám nghiệm tử thi, tuyên bố ông đứt mạch máu vì “thịnh nộ”.

Xem đây bạn thấy rằng Chúa Giê Su, khi dạy “ta hãy yêu kẻ thù của ta”, không những đã vạch ra cho những kẻ theo đạo Ngài một con đường tinh thần, đồng thời lại đã dạy họ một bài học về cách giữ gìn sức khỏe mà khoa học trong thế kỷ hai mươi này cũng phải công nhận là đúng. Hơn nữa, Người đã chỉ cho các bà cách làm tăng vẻ đẹp.

Các bạn cũng như tôi, ai cũng đã có lần thấy bộ mặt đàn bà khắc khổ vì giận dữ, hay biến tướng vì thù oán. Không một mỹ viện nào ở thế gian lại có thể chữa những bộ mặt này, trừ một trái tim đầy hỉ xả, đầy tình thương yêu nhân loại.

Sự thù oán không những làm tinh thần mất bình tĩnh, mà còn giết từ hương vị của đời sống đến những thú vui nhỏ nhất nhất như ăn một bữa cơm ngon. Thánh kinh đã nói: “Ăn một đĩa rau mà vui vẻ, còn hơn là ăn cả một con bò quay có hương vị của oán thù”.

Bạn không biết rằng kẻ thù của ta sẽ xoa tay sung sướng khi biết vì tức giận họ mà ta đau khổ, héo hắt, kém sắc, đau tim và rất có thể sẽ giảm thọ sao?

Nếu ta không thể yêu được kẻ thù, làm tốt cho họ, thì ít ra ta cũng phải yêu lấy ta chứ? Ta phải yêu ta, khiến họ không thể làm chủ hạnh phúc, sức khỏe và những nét nhăn trên mặt ta được chứ?

Chúa Giê Su khi khuyên ta nên tha thứ “một trăm lần” cho những kẻ thù của ta. Chúa đã dạy một bài học thực nghiệm vô giá. Tôi muốn kể ra đây một bức thư của ông George Rona, hiện ở tỉnh Upsala, thuộc Thụy Điển. Ông ta trước kia làm trạng sư tại tỉnh Vienne và đến ngày quân đội Quốc xã sang xâm lăng Áo, ông trốn sang Thụy Điển. Vì số tiền lương mang được theo quá ít ỏi, ông đành phải tìm việc làm. Vì viết và nói thông thạo nhiều thứ tiếng nên ông hy vọng sẽ kiếm được việc trong một hãng xuất cảng. Ông gửi đơn xin việc, nhưng tới đâu người ta đều trả lời rằng, trong thời kỳ chiến tranh, người ta không thể thu nhận một thư tín viên ngoại quốc, tuy nhiên họ cũng ghi tên và sẽ gọi đến ông, nếu cần... Trong khi đó, một thương gia gửi cho ông George Rona lá thư sau đây: “Những ý nghĩ của ông về công việc của tôi, hoàn toàn sai lầm và có phần lỗ bịch nữa. Trước hết, tôi xin nói rằng, tôi cũng chẳng cần muốn một thư tín viên; sau, nếu cần đi nữa, tôi cũng chẳng muốn ông, bởi vì ông không viết nổi một bức thư bằng tiếng Thụy Điển cho đúng mẻo. Chứng cứ là bức thư của ông đầy những lỗi vậy”.

Khi đọc bức thư phúc đáp ấy, ông ta tức uất người. Cái lão Thụy Điển này có quyền gì mà dám mắng ông dốt! Lại tức hơn nữa là chính thơ của lão cũng đầy những lỗi! Ông Rona lập tức lấy giấy bút ra viết gửi cho lão một bài học. Nhưng sau nghĩ lại, ông tự nhủ: “Kể cũng phải, làm sao mình biết được lão này nói vô lý? Mình có học tiếng Thụy Điển, nhưng đâu phải là tiếng mẹ đẻ của mình! Như vậy rất có thể mình viết sai mà không biết. Tốt hơn mình nên học thêm tiếng này rồi tìm chỗ khác vậy. Ấy thế, lão đó đã vô tình bảo lỗi cho mình đây. Lời lẽ của lão nghe đáng bực thật, nhưng mình cũng phải cảm ơn lão. Phải đấy, mình đi viết thơ cảm ơn lão ta mới được”.

Thế là ông George Rona xé nát lá thư “nói móc” vừa viết xong và thảo lá thư khác lời lẽ như vậy: “Ông thiệt đã có lòng tốt, bỏ chút thời giờ phúc đáp tôi. Bởi vậy tôi rất cảm phục cử chỉ của ông, nhất là khi ông nói không

cần một thư tín viên thông tiếng ngoại ngữ. Tôi lấy làm hổ thẹn đã có những ý nghĩ sai lầm về quý hãng. Sở dĩ tôi đã mạn phép gửi đơn vì tôi nghe có người mách rằng hãng ông lớn nhất trong phạm vi xuất cảng. Còn những chỗ viết sai mọ trong thư tôi mà ông đã vạch ra, xin thú thật là tôi không nhận thấy, và không ngờ tôi lại viết sai nhiều đến thế. Từ hôm nay, tôi sẽ cố gắng học thêm tiếng Thụy Điển, hầu lần sau sẽ không phạm những lỗi như một đứa trẻ mới học nữa. Tôi có lời cảm ơn ông đã vạch ra những lỗi để tôi biết mà tự rèn luyện thêm”.

Mấy ngày qua, ông George Rona bỗng nhận bức thư của ông chủ hãng buôn này mời đến hội kiến. Ông George Rona đến chỗ hẹn và được nhận vào làm. Chính ông đã khám phá ra rằng một câu trả lời hòa nhã có thể làm nguôi cơn giận của một người.

Có thể rằng ta chẳng đủ nghị lực để đàn áp những thói thường của con người, để có thể yêu kẻ thù của ta. Nhưng hãy nên vì sức khỏe và hạnh phúc của chính ta mà tha thứ cho chúng, mà quên chúng đi. Đó là đi đầu hay nhất, khôn ngoan nhất nên làm. Khổng Tử dạy rằng: “Bị mất cấp, bị vu oan chẳng phải là đi đầu quan trọng, nếu ta bỏ không nghĩ đến nữa”. Có một lần tôi hỏi người con trai đại tướng Eisenhower rằng ông ta có thấy cha ông để ý thù ghét ai không. Ông trả lời: “Chẳng khi nào thân phụ tôi lại rồi thì giờ nghĩ đến những kẻ mà người không ưa”.

Có một ngạn ngữ nói rằng một người mà bị kẻ khác phạm tới cách nào cũng không nổi nóng được, thì là người ngu. Nhưng thật ra, chính người ấy *phải là một nhà hiền triết*. Viên thị trưởng Nữ Ước, William J. Gaynor là một người như vậy. Ông bị cơ quan ngôn luận phe đối lập cực lực công kích phỉ báng, rồi cuối cùng một kẻ quá khích bắn ông bị thương nặng. Khi được chở đến nhà thương, khi phấn đấu với tử thần, ông đã nhiều lần nhắc đi nhắc lại: “Mỗi tối, tôi tự nhủ phải tha thứ tội lỗi cho mỗi kẻ thù của tôi”. Chắc bạn cho rằng ông ta đã đi quá lý tưởng, đã tỏ ra mình hiền hậu và hỉ xả một cách quá đáng? Bạn hãy so sánh ông ta với nhà triết học đại tài người Đức, ông Schopenhauer, tác giả cuốn: *Học nghiệm về lạc quan của chủ nghĩa*. Ông này đã coi đời người như một cuộc phiêu lưu vô vị và nặng nhọc, buồn chán lạ thường. Trong thâm tâm ông thất vọng, nhưng vẫn tự nhủ rằng “*phải cố làm sao tránh không oán hận một ai*”.

Tôi đã có dịp gặp ông Bernard Baruch – viên cố vấn chính thức của sáu vị Tổng thống Hoa Kỳ: Wilson, Harding, Coolidge, Hoover, Roosevelt và

Truman. Tôi hỏi có lần nào ông phải bức tức vì những lời công kích của phe đối lập không thì ông đáp: “Chẳng ai có thể hạ giá trị hay làm tức tôi được. Tôi sẽ không để cho họ làm như vậy”.

Trải qua bao thế kỷ, nhân loại đã quy phục những người theo gương Chúa Trời, nhất định không chịu để cho sự thù oán giày vò. Tôi nhiều lần đứng trong Công viên Quốc gia Jasper ở Gia Nã Đại, chiêm ngưỡng vẻ đẹp xán lạn của một trong những ngọn núi đẹp nhất Mỹ Châu. Ngọn núi ấy là ngọn Edith Cavell, lấy tên một viên nữ khấn hộ người Anh, ngày 12 tháng chạp năm 1915 đã can đảm và bình tĩnh đứng như một thần nữ trước đội quân hành hình Đức. Cô Edith Cavell bị buộc tội chứa chấp, chạy chữa và nuôi tại nhà cô ở Bruxelles một số quân nhân Anh, Pháp và giúp họ trốn sang Hoà lan. Vào buổi sáng mùa đông hôm đó, khi viên cố đạo người Anh vào phòng giam cô tại nhà tù quân sự Bruxelles, cô đã thốt ra hai câu mà sau này người ta đã khắc vào bia để cho hậu thế đọc và suy nghĩ: “Bây giờ con mới biết lòng yêu nước không đủ làm tinh thần con được thư thái trước khi chết. Con phải bỏ hết oán hận, hết ý nghĩ chua chát đối với bất cứ ai”. Bốn năm sau, thi hài cô được chở về Anh và nhà thờ Westminster Abbey đã làm lễ cầu hồn. Ngày nay một pho tượng đá hoa cương được dựng trước phòng Triển lãm Quốc gia – một bức tượng nhắc nhở cho những ai qua lại, một vinh dự hoàn toàn nhất của Anh Cát Lợi. *“Bây giờ con mới biết lòng yêu nước không đủ làm tinh thần con thư thái trước khi chết. Con phải bỏ hết oán hận, hết ý nghĩ chua chát đối với bất cứ ai.”*

Phương pháp chắc chắn nhất để quên kẻ thù là ta để hết sức lực, trí não phụng sự một chính nghĩa cao cả hơn bản thân ta. Lúc đó, những lời thoá mạ, những hành động của người khác để hại ta sẽ chẳng quan hệ chút nào vì ta đã quyết định bỏ ngoài tai những điều không trực tiếp liên quan đến chính nghĩa mà ta phụng sự.

Để dẫn giải ý nghĩ này, tôi xin kể một việc xảy ra hồi 1918 trong khoảng rừng bao la xứ Mississippi: một vụ công chúng gia hình ông Lawrence Jones, viên giáo học da đen. Trước đây mấy năm, tôi có đến thăm trường học do ông Lawrence Jones sáng lập, trường *Hương Thôn Piney Woods* – để diễn thuyết trước học sinh. Ngày nay, danh của trường này lan truyền khắp trong nước, và những việc tôi kể đã xảy ra trong thời kỳ hỗn loạn của trận thế giới chiến tranh thứ nhất. Hồi đó, tại miền trung Tiểu bang Mississippi, người ta đồn rằng những người Đức đã gieo rắc mầm nổi loạn

trong đám dân chúng da đen. Vì ông Lawrence Jones là người da đen, lại là người sáng lập ra nhà trường nói trên và đồng thời là mục sư trong giáo đoàn người da đen, nên ông bị buộc vào tội tích cực hoạt động gây ra cuộc phiến loạn. Một nhóm người da trắng, khi đi qua nhà thờ có thoáng nghe ông Jones lớn tiếng thuyết giáo các con chiên rằng: “Đời là một tranh đấu trong đó mọi người da đen phải vũ trang để chiến đấu lấy sống còn và thắng lợi”.

Vũ trang! Chiến đấu! Chỉ hai chữ ấy là đủ rồi. Những người da trắng nóng nảy kia liền nhảy lên ngựa đi phi báo tin này cho những trại lân cận, rồi cùng họp thành một đám người hò la tiến tới nhà thờ. Họ tròng mỗi dây thòng lọng vào cổ vị mục sư da đen và kéo lê ông ta trên đường suốt hai cây số đến chỗ hành hình. Đến đây họ đặt ông lên trên một đồng cày khô, định đánh diêm đốt. Nhưng bỗng một người trong đám la lên rằng “Bắt lão thuyết giáo một lần nữa rồi hãy hỏa thiêu!”

Ông Lawrence Jones, đứng trên đồng cày, ở cổ có múi dây thòng lọng bắt đầu nói về đời ông và nhất là tự biện hộ. Ông tốt nghiệp Đại học đường Iowa vào năm 1907. Lòng trung thành, sự thẳng thắn, trí thông minh, sức học và tài chơi nhạc khí của ông đã làm cho thầy bạn mến yêu. Khi tốt nghiệp ông đã từ chối không chịu để một chủ khách sạn gây dựng cho ông và cũng chẳng nhận đề nghị của ông một người bảo hộ văn nghệ địa phương. Tại sao vậy? Bởi vì ông vẫn mơ tưởng một diễm ảnh cao xa. Ông đã đọc tiểu sử ông Booker Washington, nên nguyện suốt đời sẽ chuyên tâm giáo huấn những người đồng chủng nghèo khổ và ngu si nhất. Cũng vì muốn theo đuổi mục đích đó, ông đến một vùng chặm tiến nhất trong các tiểu bang miền Nam, một nơi cách Jackson chừng 30 cây số, thuộc tiểu bang Mississippi. Ông cầm chiếc đồng hồ lấy 165 Mỹ kim và mở trường dạy học, ngay giữa rừng, lấy một gốc cây làm bàn. Ông lại kể những khó khăn của ông để truyền cho những đứa con trai và con gái da đen một nền học vấn sơ thiểu, để làm cho chúng sau này trở thành những nông dân, những người thợ máy, những người bếp, những người nội trợ tốt. Ông nhắc tên những người da trắng đã giúp ông để lập nên Trường Piney Woods, những người da trắng đã cho đất, và vật dụng làm nhà, lợn, bò, và tiền để ông thi hành chức nghiệp.

Ông Lawrence Jones tiếp tục nói, với giọng thành thật và cảm động, ông nói để biện hộ không phải cho thân ông, mà cho chính nghĩa đang theo



đuổi. Ông càng nói, đám người phần nô kia càng nguôi dằn. Sau cùng một cựu chiến binh trong trận Nội chiến đứng ra tuyên bố: “Tôi nhận thấy người đàn ông trẻ tuổi này nói thật. Tôi biết những người da trắng mà y đã kể tên. Y quả đã làm việc tốt, và chúng ta đã nhầm mà buộc tội y. Nhiệm vụ của chúng ta là giúp y chứ không phải là treo cổ y đâu nhé”. Nói xong, ông già thì hành ngay, ngả mũ đi tới từ người để quyền tìên giúp ông Lawrence Jones. Tìên quyền được tất cả 52 Mỹ kim và không người nào đến chứng kiến vụ hành quyết “con cừu ghê da đen này” lại không cho đôi chút.

Sau đó ít lâu, người ta hỏi ông Lawrence Jones có thù oán những người đã kéo lê ông trên đường và chực thiêu sống ông không, ông đáp: “Tôi còn bận trí biện hộ cho chính nghĩa của tôi, còn thì giờ đâu mà thù oán họ. Tôi còn mê mải với một lý tưởng đáng giá gấp ngàn lần thể chất tôi. Hơn nữa tôi chẳng bao giờ rảnh để đối đáp với ai, và cũng chẳng ai bắt tôi phải để tâm thù”.

Trước đây mười tám thế kỷ, Építète đã bảo cho người đồng thời hay rằng ai gieo gió sẽ gặt bão và định mệnh bao giờ cũng làm cho những người phạm lỗi phải chịu quả báo về những lỗi lầm của họ. Ông nói: “Dần dà, mỗi người sẽ phải trả nợ những hành động vô luân thường đạo lý mà y đã phạm. Kẻ nào ghi vào đầu thực lý này sẽ không bao giờ nổi nóng với ai, và sẽ không oán trách, không thoá mạ, không ghét bỏ một người nào hết”.

Người bị ghét, bị vu cáo và bị chỉ trích nhiều nhất trong lịch sử Hoa kỳ mà tôi biết là ông Abraham Lincoln. Vậy mà theo lời Herndon, người viết tiểu sử Tổng Thống Lincoln, thì ông không bao giờ xét người đồng thời theo cảm tình theo sự ruồng ghét riêng. Khi cần tìm một nhân vật để giao phó cho một chức vị, ông Lincoln hoàn toàn thỏa thuận để cho mọi người đối lập với ông có quyền ra ứng cử cũng như một người thuộc phe ông. Ngay đến khi nhận thấy người đáng giữ chức đó là người hay chỉ trích và vu oan cho mình nhiều nhất, ông cũng giao địa vị đó cho người ấy như một người bạn thân, nếu người bạn này có đủ những điều kiện cần thiết... Tôi không hề thấy ông đổi một viên chức chỉ vì khác chánh kiến hay vì tư thù.

Một đôi khi ông Lincoln cũng phải đối phó sự đố kỵ của những người mà chính ông đã đưa lên địa vị cao cấp. Tuy nhiên ông cho rằng: “Ta không thể trách một người đã làm hay không làm việc này, việc kia. Chúng ta ai

cũng thừa hưởng những điều kiện sinh sống, những trường hợp xảy ra theo hoàn cảnh trình độ giáo dục và những thói quen. Chính những yếu tố này tự bao giờ đã tích hợp và sẽ tiếp tục tích hợp thành tính tình của ta”.

Xét cho cùng, ông Lincoln nói đúng. Nếu bạn và tôi chúng ta cùng thừa hưởng của tổ tiên những đặc điểm về thể chất và tinh thần như những kẻ thù của chúng ta, nếu chúng ta cũng sống như họ, cũng hưởng những hạnh phúc hay những ưu phiền như họ, chắc chúng ta cũng hành động như họ. Chúng ta sẽ không làm khác họ được. Nhà triết lý học Clarence Darrow thu gọn thí dụ này trong câu: “Biết rộng tức là hiểu nhiều và khi đã hiểu thì không chỉ trích và buộc tội ai cả”. Như vậy, đáng lẽ thù oán, ta hãy thương hại và cảm ơn Chúa đã sinh chúng ta không giống kẻ thù ta.

Nói tóm lại, nếu bạn muốn tạo cho mình một tinh thần thanh thản có thể mang lại hạnh phúc cho bạn, bạn hãy theo nguyên tắc thứ nhì: *Đừng bao giờ tìm cách trả đũa những kẻ thù của bạn, vì như vậy, bạn tự làm đau khổ nhiều hơn những người bạn định hại. Hãy theo gương đại tướng Eisenhower, đừng phạm thì giờ, dù một phút đi nữa, để nghĩ đến những người bạn không ưa.*

## **Chương 14. Nếu bạn làm đúng theo đây thì sẽ không bao giờ còn buồn vì lòng bạc bẽo của người đời**

Mới r ấi tôi gặp một thương gia ở Texas, đang ngùn ngụt lòng uất hận. Có người cho hay rằng 15 phút sau khi ông gặp ta, tôi sẽ được ông ta kể lể đầu đuôi cho nghe. Quả như vậy. Câu chuyện làm cho ông giận dữ đã xảy ra 11 tháng trước, nhưng mỗi khi nhắc lại ông còn bưng bưng lên. Ông không thể quên nó được. Ngày lễ Giáng Sinh ông đã thưởng 34 người giúp việc một số tiền là mười ngàn Mỹ kim – mỗi người khoảng 300 Mỹ kim – mà không một người nào cảm ơn ông hết. Ông chua chát phàn nàn: “Tôi ân hận đã thưởng họ. Thiệt một xu cũng không đáng”.

Không Tử nói: “Một người giận luôn luôn đầy những chất độc”<sup>[24]</sup>. Vị thương gia kia đầy những chất độc đến nỗi tôi thành thực thương hại ông. Ông khoảng lục tuần mà các hãng bảo hiểm nhân mạng tính rằng trung bình chúng ta còn được sống khoảng 2/3 thời gian từ bây giờ cho đến khi ta còn 80 tuổi. Vậy ông ta có may mắn thì sống được khoảng 14 năm nữa thôi. Thế mà chỉ do một chuyện đã qua, ông đã làm phí gần hết một năm vì những oán giận mĩa mai. Thật đáng thương hại!

Đáng lẽ oán hận và thương thân trách phận như vậy, ông nên tự hỏi tại sao ông không được các người làm công cảm ơn. Có thể vì ông trả lương họ quá ít và bắt họ làm nhiều quá. Có thể họ nghĩ rằng tiền thưởng trong ngày lễ Giáng sinh không thiết phải là tiền thưởng mà chính là một thứ tiền công. Có thể rằng ông hay bắt bẻ quá không ai dám lại gần, nên không ai dám nghĩ tới sự cảm ơn chủ. Cũng có thể họ cho rằng sở dĩ ông thưởng họ vì nếu không thưởng thì số lời cũng phải đem đóng thuế gần hết thôi.

Về phương diện khác, các người làm công có thể là ích kỷ ti tiểu và thiếu giáo dục. Có thể như thế kia, có thể như thế nọ. Về đi ầu ấy tôi cũng không biết gì hơn bạn. Nhưng tôi biết rằng bác sĩ Samuel Johnson nói: “Lòng biết ơn là kết quả của một giáo dục cao đẹp. Hạng thô lỗ không có đức ấy”.

Tôi muốn nói: Ông già ấy đã có một lỗi lầm lớn chung cho cả nhân loại là quá tin ở lòng biết ơn của người khác. Ông thực sự không biết rõ bản tính con người. Nếu bạn cứu được một mạng người, bạn có mong người đó tỏ lòng mang ơn bạn không? Chắc có. Kìa, Samuel Leibowitz, trước làm luật sư, sau làm tòa, đã cứu được 78 người khỏi lên máy điện. Vậy bạn thử

đoán có bao nhiêu kẻ thoát chết ấy đã cảm ơn ông ta hoặc chịu khó gọi cho ông ta một bức thiệp chúc năm mới? Bao nhiêu? bạn đoán đi... Đúng, đúng như vậy – *Không có một người nào hết.*

Đức Chúa Giê Su, trong một buổi chiều, chữa khỏi mười người hủi (cùi), nhưng Chúa được bao nhiêu người chịu khó cảm ơn? *Chỉ có một mạng.* Bạn đọc kinh của thánh Luc sẽ thấy đi đâu ấy. Chúa quay lại hỏi đệ tử: “Còn chín người kia đâu?”. Thì lúc đó họ trốn cả rồi, trốn mất mà không một lời cảm ơn! Tôi xin hỏi một câu: “Tại sao bạn và tôi – hay nhà buôn ở Texas trên kia – gia ơn cho người khác có là bao mà lại mong được nhiều người cảm ơn hơn Đức Chúa?”

Về vấn đề tiền bạc cũng vậy, đừng hy vọng gì hơn. Charles Schwab nói với tôi có lần ông đã cứu một người giữ tiền ở ngân hàng. Người này thật kết lấy tiền đầu cơ. Ông phải bỏ tiền riêng trả ngân hàng đó để y khỏi ngồi tù. Y có mang ơn ông không? Có, nhưng không lâu. Rồi y trở lại phản ông, tố cáo ông, nói xấu ông, người đã cứu y khỏi khám.

Nếu bạn cho một người bà con một triệu Mỹ kim, bạn có mong người ấy mang ơn bạn không? Chính Andrew Carnegie đã làm việc ấy. Nhưng nếu Andrew sống lại sau khi chết ít lâu, ông sẽ bất bình thấy người bà con đó thoá mạ ông. Tại sao? Tại “lão Andrew đã cho những hội thiện 365 triệu Mỹ kim mà chỉ thí cho bà con được mỗi một triệu bần tiện đó thôi” như lời y nói vậy.

Như vậy đó. Bản tính con người thời nào cũng là bản tính con người và trong đời bạn, bạn đừng mong gì nó thay đổi hết. Vậy thì sao không cứ nhận nó đi? Tại sao không có óc thực tế của ông già Marc Aurele, một vị anh quân hiền triết nhất của đế quốc La mã. Một hôm ông viết vào nhật ký như vậy: “Hôm nay tôi sắp gặp những kẻ đa ngôn, những kẻ ích kỷ, tự phụ và vô ơn bạc nghĩa. Nhưng tôi sẽ không ngạc nhiên hoặc bất bình vì tôi không tưởng tượng được một thế giới vắng mặt những hạng ấy”.

Lời đó khôn, phải chăng bạn? Bạn và tôi cứ cần nhằn về lòng bạc bèo của loài người, nhưng lỗi về ai? Lỗi ở bản tính con người hay lỗi ở ta ngu muội, không hiểu biết bản tính đó? Thôi, đừng mong gì người ta báo ơn mình hết. Như vậy, nếu may mà gặp người nào biết ơn mình thì phải vui thích biết bao không? Còn nếu chẳng may thì cũng không đến nỗi thất vọng.

Vậy đây là cái ý thứ nhất tôi muốn diễn trong chương này: *Loài người vong ân là điều rất tự nhiên; vậy chúng ta cứ mong có người đáp ơn ta thì chúng ta sẽ tự rước lấy nhiều nỗi đau lòng.*

Tôi quen một người đàn bà ở Nữu Ước lúc nào cùng phản nản về cảnh cô độc. Không một thân thích nào muốn lại gần bà. Đi đâu đó cũng không lạ. Vì nếu bạn lại thăm thì bà ta sẽ kể lể hàng giờ cho bạn nghe đã nuôi nấng gây dựng các cháu mình ra sao, khi họ còn nhỏ. Nào là hầu hạ chúng khi chúng bị bệnh ban, bị quai bị, hoặc ho gà; nào là nuôi nấng chúng hàng năm, nào là giúp cho một đứa học trường thương mại, nào là gả chồng cho một đứa khác.

Mà các cháu có lại thăm bà không? Có, lâu lâu một lần vì bốn phận mà! Nhưng họ sợ giáp mặt bà lắm. Họ biết rằng tới đấy thì phải nghe mất hàng giờ những lời trách phiền bóng gió, những lời phản nản chua xót, và hàng chuỗi những tiếng than thở dài vì số phận. Và khi thấy không thể trách móc hay dọa dẫm, day nghiêng để họ thường lại thăm mình thì bà “lên cơn” đau tim.

Bà đau tim thiệt không? Thiệt. Bác sĩ nói bà đau tim vì thần kinh bị chứng hẫ hẫ hộp và vô phương chữa cái bệnh do xúc động mà ra đó.

Bà ta cần được các cháu yêu và săn sóc, cho như vậy là “lòng biết ơn”, và nghĩ có quyền được nhận lòng biết ơn của họ. Nhưng bà lại đòi hỏi lòng biết ơn ấy nên không bao giờ các cháu biết ơn và yêu mến hết.

Có cả ngàn người đàn bà như bà, có cả ngàn người đau ốm vì “lòng bạc bẽo” của kẻ khác, vì kẻ khác không săn sóc để họ sống cô độc. Họ muốn được yêu mến, song cách độc nhất để được yêu mến lại là chớ đòi hỏi tình yêu mà phải vung nó ra, đừng mong báo đáp.

Bạn cho là lý tưởng quá, là ảo mộng quá không thi hành được sao? Không đâu. Đi đâu này chí lý lắm. Muốn tìm được hạnh phúc thì chúng ta phải theo cách hiệu nghiệm đó. Tôi biết chắc vậy vì tôi đã kinh nghiệm trong gia đình tôi. Song thân tôi lấy sự giúp đỡ kẻ khác làm vui. Chúng tôi nghèo, lúc nào cũng đeo nợ. Nhưng mặc dầu cùng túng, song thân tôi luôn luôn dành một số tiền để mỗi năm gởi giúp một cô nhi viện ở Iowa. Không bao giờ các người lại thăm viện. Và có lẽ không một trẻ em mồ côi nào cảm ơn hai ân nhân đó cả, trừ một vài hàng trong thư. Nhưng các người

được đền đáp lại rất nhiều vì đã hưởng cái vui giúp trẻ nhỏ mà không cầu mong được đền đáp lại.

Khi lớn lên tôi đi làm ăn ở xa, mỗi năm gần tới lễ Giáng Sinh tôi luôn luôn gọi về ba má tôi một tấm ngân phiếu và năn nỉ hai người ăn tiêu cho sung sướng một chút. Nhưng ít khi hai người chịu nghe tôi. Lần nào về thăm nhà vài ngày trước lễ Giáng Sinh thì tôi cũng được ba tôi kể cho nghe đã mua than và thức ăn cho một người “đàn bà goá”, đông con mà nghèo khổ nào ở trong tỉnh. Các người bố thí như vậy để được cái gì? Được cái vui đã cho mà không mong báo đáp một mảy may gì hết.

Ba tôi gần thành người lý tưởng mà Aristote đã tả một người đáng được sung sướng nhất. Aristote nói: “Người lý tưởng tìm cái vui của mình trong sự giúp đỡ kẻ khác, nhưng mắc cỡ khi phải chịu lụy ai. Vì gia ân cho người là một dấu hiệu cao cả thì thụ ân của người khác là một dấu hiệu kém hèn”.

Vậy đây là cái ý thứ nhì của tôi trong chương này: *Nếu chúng ta muốn tìm hạnh phúc, thì đừng nghĩ tới sự người khác nhớ ơn hay quên ơn ta, mà cứ giúp đỡ để được cái vui trong thâm tâm là đã giúp đỡ.*

Có lẽ từ 10.000 năm rưỡi, các bậc cha mẹ đều bứt đầu bứt tóc vì nỗi con cái ăn ở bạc bẽo.

Cả vua Lear trong kịch của Shakespeare cũng la hét: “Có đứa con bạc bẽo thật đau đớn hơn bị rắn độc cắn!”

Nhưng con cái ta làm sao biết mang ơn được, nếu ta không tập cho chúng như vậy? Lòng bạc bẽo mọc tự nhiên như cỏ dại. Lòng biết ơn thì như bông hồng, phải trồng trọt, tưới bón, nâng niu, nắng che gió chống.

Nếu con ta bạc bẽo thì lỗi về ai? Có lẽ về ta. Ta không bao giờ dạy chúng tỏ lòng biết ơn với người khác thì sao ta lại mong chúng biết ơn ta?

Tôi quen một người ở Chicago có nhiều lẽ để phàn nàn về sự vô ơn của con riêng vợ. Anh ta làm trong một xưởng đóng thùng, công việc vất vả và ít khi kiếm được trên 40 Mỹ kim mỗi tuần. Khi cưới một người đàn bà goá, anh ta nể vợ, đi vay mượn để cho mấy đứa con riêng của chị này vào trường Trung Học. Có 40 Mỹ kim mỗi tuần mà phải lo ăn mặc, củi lửa lại lo trả vốn lời nữa. Bốn năm ròng như vậy, cực như trâu, song anh ta không hề than thở.

Mà mấy đứa con ấy có cảm ơn anh ta không? Không. Người vợ cho như vậy là tự nhiên mà mấy đứa con riêng cũng vậy. Không bao giờ chúng

tưởng tượng được rằng chúng mang nợ bố ghẻ chúng. Và cũng không bao giờ chúng mở miệng cảm ơn nữa.

Ai đáng trách trong đó? Mấy đứa con ư? Đã đành; nhưng người mẹ chúng còn đáng trách hơn. Chị ta nghĩ bắt bọn đầu xanh ấy nhận thấy mang ơn người khác là tội nhục cho chúng. Chị ta không muốn chúng “vào đời với một món nợ ở trên đầu”. Cho nên không bao giờ chị ta nói: “Dạy các con cho các con đi học, thiệt là lòng rộng như biển cả”.

Trái lại chị lại có vẻ như nói: “Ồ! Ít nhất thì thằng cha già đó cũng phải làm vậy chứ”.

Chị tưởng như thế là thương con, nhưng sự thiệt chị làm hư chúng, đẩy chúng vào đời với cái ý nghĩ nguy hiểm rằng người đời phải nuôi chúng. Mà ý nghĩ đó *quả đã* nguy hiểm, vì một trong những đứa ấy đã thử “*mượn*” tiền chủ để rồi bắt khám đường phải nuôi.

Chúng ta nên nhớ rằng chúng ta dạy con ra sao thì con ta thành người như vậy. Chẳng hạn, dì bà dì tôi là bà Viola Alexander đã chứng minh lời đó một cách kiêu ngạo. Không bao giờ bà phàn nàn về sự bạc bẽo của con cái. Khi tôi còn nhỏ, dì Viola đưa bà ngoại tôi về nhà săn sóc, chỉ em chuộng cùng với bà mẹ chồng. Tôi có thể nhắm mắt lại mà vẫn thấy hai bà ngồi trước lò sưởi, trong trại ruộng của dì. Dì Viola có lấy vậy làm phiền không? Tôi tưởng nhiều khi cũng có. Nhưng không bao giờ dì tỏ vẻ khó chịu ra nét mặt. Dì yêu cả mẹ đẻ lẫn mẹ chồng, nâng niu, phụng dưỡng làm cho hai bà ở nhà con mà tưởng như ở nhà mình. Dì phải nuôi tới sáu người con, lại phụng dưỡng thêm hai bà, mà cứ coi như việc thường, Theo dì, chẳng có chi là cao thượng đặc biệt hoặc đáng khen hết, chỉ là việc phải, tự nhiên, nên dì làm như vậy thôi.

Dì Viola bây giờ ra sao? Dì đã góa chồng trên 20 năm và có năm người con đã trưởng thành ra ở riêng. Cả năm người tranh nhau rước dì về để đền ơn cúc dục! Họ cùng kính mến mẹ, cùng phàn nàn rằng mẹ không bao giờ ở lâu với họ.

Đó là lòng “biết ơn” ư? Vô lý! Đó là tình yêu, *tình yêu trong sạch*. Những người đó trong tuổi thơ đã được thở một không khí ấm áp và chói lọi tình âu yếm, nên bây giờ đáp lại *lòng thương ấy*. Có gì là lạ?

Vậy chúng ta hãy nhớ rằng muốn cho con cái đừng quên ơn, ta phải biết nhớ ơn. Ta hãy nhớ rằng “chúng tuy nhỏ mà tai không nhỏ” và rất để ý tới

những lời nói của bậc mẹ cha đó. Chẳng hạn như lần sau ta có muốn chê lòng tốt của ai trước mặt chúng ta, thì ta hãy ngừng ngay lại. Đừng bao giờ nói: “Ngó cái khăn kỳ cục mà chị Sue gởi mừng năm mới chúng ta? Chị ấy đan lấy để khỏi mất một xu nào hết đây mà”. Lời chê đó, đối với chúng ta có thể là rất bình thường, như trẻ con nhớ rất kỹ. Vậy nên nói như vậy: “Thử nghĩ xem, chị Sue đã mất bao công để đan cái khăn này mừng chúng ta! Thiệt tốt bụng quá! Phải viết thư cảm ơn chị ngay mới được”. Như vậy con cái chúng ta sẽ tập nhiễm lần lần, mà không hay, cái tánh tốt biết khen và tỏ lòng mang ơn.

Vậy muốn khỏi bực tức và buồn phiền vì lòng bạc bẽo của người khác, bạn hãy theo quy tắc thứ ba này:

- Đáng lẽ bực tức về lòng bạc bẽo thì ta cứ chờ đón nó đi, cho nó là tự nhiên sẽ đến. Đức Chúa Giê Su chữa khỏi mười người hủi trong một ngày mà chỉ có một người cảm ơn Ngài thôi, thì tại sao ta mong được người khác nhớ ơn ta nhiều hơn Đức Chúa?
- Ta nên nhớ rằng chỉ một cách để tìm hạnh phúc là đừng mong người khác nhớ ơn mình mà cứ cho phất người ta đi, để được cái vui đã cho.
- Ta nên nhớ rằng lòng biết ơn là một đức tính cần phải được bồi dưỡng; vậy muốn cho con cái ta có đức tính ấy, chúng ta phải làm gương cho chúng.



## **Chương 15. Bạn có chịu đổi cái bạn có để lấy một triệu Mỹ kim không?**

Một bữa kia, tôi hỏi một bạn thân là ông Harold Abbott, ở Webb City, xứ Missouri, xem ông làm thế nào mà không bao giờ thấy ông phải bận trí. Để trả lời, ông kể một câu chuyện lý thú đến nỗi tôi còn nhớ mãi đến bây giờ, mặc dầu thoạt nghe có vẻ đùa! Chuyện là thế này:

“Trước kia, tôi hay lo nghĩ, nhưng từ ngày chứng kiến một việc xảy ra tại West Dougherty tôi đã mất hẳn thói ấy. Việc xảy ra không đầy mười giây đồng hồ, nhưng khoảnh khắc đó đã dạy tôi nhiều về nghệ thuật sống, hơn là mười năm qua. Hồi đó tôi sống một thời kỳ khó khăn. Từ hai năm, tôi làm chủ một ngôi nhà hàng tạp hóa nhỏ, nhưng sự buôn bán không được phát đạt. Bởi vậy số vốn ngày càng hụt dần và tôi đã nợ nhiều. Sau cùng đành phải đóng cửa hiệu. Một sáng kia, tôi đến Ngân hàng Thương Mại và Kỹ nghệ để vay một số tiền nhỏ làm lộ phí tới Kansas City, tìm việc làm. Tôi đang đi thần thờ như người không hồn, bỗng thấy tiến tới một ông già cụt cả hai chân. Ông ngồi trên miếng gỗ có bốn bánh xe, còn tay thì chống hai khúc cây nhỏ để đẩy. Ông đẩy qua một ngã tư và ngã thân ra đằng sau hầu ghếch miếng ván lên vỉa hè, thì vừa lúc ông bắt gặp mắt tôi đang nhìn. Lập tức, ông già đáng thương này nhoẻn cười và bảo tôi: “Trời hôm nay đẹp quá nhỉ”.

Tôi trở mắt ngạc nhiên và đột nhiên tôi nhận thấy tôi còn hạnh phúc hơn biết bao người, tôi tự nhiên thấy ngượng vì đã yếu hèn. Tôi còn hai chân, tôi còn đi được. Nếu con người mất cả hai chân kia còn có thể sung sướng, vui vẻ và tự tin được, thì tôi, một người đủ cả hai chân, có lý gì lại không sung sướng, tự tin như ông ta. Tôi cảm thấy không khí dằn vào phổi tôi. Trước đó, tôi định đến ngân hàng vay một trăm Mỹ kim nhưng bây giờ tôi quyết sẽ vay hai trăm. Trước tôi tính sẽ nói là muốn đi Kansas City để may ra tìm được một việc làm. Nhưng bây giờ tôi nói giọng chắc chắn rằng tôi đến Kansas City để làm việc. Người ta cho tôi vay ngay hai trăm Mỹ kim và một giờ sau, khi đến Kansas City, tôi đã xin được một chỗ làm khá tốt”.

Tôi có dịp làm quen với Eddie Rickenbaker, một phi công trẻ tuổi. Có một lần, phi cơ anh bị hạ. Anh và các bạn chen chúc nhau trên một chiếc bè cao su, lênh đênh trên mặt nước bao la của Thái Bình Dương, không nước uống cũng không lương thực, dưới ánh mặt trời nóng như thiêu đốt, không

hy vọng sẽ được cứu vớt. Như thế trong hai mươi một ngày. Anh nói với tôi rằng sự thử thách này đã cho anh thấy một điều cực kỳ quan trọng: khi bạn có nước ngọt để uống, đủ thức ăn để đầy dạ dày; bạn không có quyền ta thán nữa.

Tờ Times có đăng một bài nói về một sĩ quan bị trọng thương ở Guadalcanal. Cô anh bị một mảnh trái phá thủng, máu mất nhiều, thầy thuốc phải tiếp máu bảy lần mới cứu sống được anh. Không nói được, anh viết vào một miếng giấy hỏi xem anh “có thể qua khỏi không?” Viên y sĩ trả lời “được”. Anh hỏi câu thứ hai: “Sau này tôi có thể nói được không?” Thầy thuốc lại trả lời có. Tức thì anh viết xuống giấy những nét rằn rỏi: “Thế tại sao cứ vô lý mà lo mãi?”.

Đọc đến đây, bạn cũng thử đặt câu hỏi xem? Rất có thể bạn sẽ khám phá ra rằng chính bạn cũng nhiều khi lo lắng vì những lý do thậm chí vô lý. Chừng 10% những trường hợp xảy ra trong đời sống chúng ta là những trường hợp bất lợi. Muốn sung sướng ta chỉ cần chú trọng đến 90% những trường hợp tốt đẹp và quên 10% trường hợp khổ cực đi. Trái lại, nếu cứ muốn lo nghĩ, cái kinh hay mắc bệnh ung thư thì cứ việc mà nghĩ luôn luôn đến 10% trường hợp khổ cực.

Ông Jonathan Swift, tác giả cuốn *Gulliver phiêu lưu ký*, là một người theo chủ nghĩa bi quan cực đoan chưa từng thấy trong lịch sử văn chương Anh Cát Lợi. Ông tiếc đã sinh ra làm người, đến nỗi luôn luôn mặc đồ đen và nhất định nhịn đói trong những lễ sinh nhật của ông. Vậy mà con người có bệnh thất vọng cố cực này cũng công nhận rằng tính tình vui vẻ và sự vui sống là thuốc bổ nhất cho sức khỏe của con người.

Chính ông đã tuyên bố rằng: “Những bác sĩ mất tay nhất thế giới là Điêu độ, Bình tĩnh và Vui vẻ.”

Theo đó, ta thấy rằng mỗi chúng ta đều có thể sáng, chiều hoặc bất cứ lúc nào, để cho viên bác sĩ “Vui vẻ” sẵn sóc. Như vậy là luôn luôn dùng đến những tài sản mà ngỡ là không có, nhiều hơn gấp bội kho báu của chàng Ali-Baba.

Bạn có chịu bán hai con mắt bạn lấy một tỉ Mỹ kim không? Bạn chịu đổi chân bạn, hai tay, hai tai của bạn lấy bao nhiêu tỉ? Hãy làm con tính cộng và bạn sẽ thấy rằng tài sản của bạn chẳng kém gì đồng vàng của Ford, Rockefeller và Pierpont Morgan góp lại.

Nhưng chúng ta đã chấp nhận thấy giá trị của hạnh phúc chúng ta sẵn có chưa? Nhất định là chưa! Ông Schopenhauer đã nói: “Chúng ta ít khi nghĩ đến những cái chúng ta có, mà chỉ nghĩ đến những cái mà ta không có là nguyên nhân hầu hết những thảm trạng đời ta. Chính nó đã gây ra nhiều sự đau khổ hơn bất cứ trận chiến tranh hay bệnh thiên thời nào trong lịch sử trái đất này.”

Thí dụ ông John Palmer. Từ một người hiên hậu như trăm ngàn người khác, ông thành ra một ông già cẩu nhầu cẩu nhầu và phá hoại hạnh phúc gia đình ông. Ông John Palmer ở số 30 Đại lộ Paterson, tỉnh New Jersey, đã thuật với tôi rằng:

“Ít lâu sau ngày được giải ngũ, tôi tự lập cơ nghiệp. Tôi làm việc đầu tắt mặt tối suốt ngày đêm. Lúc đầu khá lắm. Nhưng rồi những rắc rối cứ kế tiếp nhau xảy ra. Tôi không thể nào mua được những đồ phụ tùng và những máy móc cần thiết. Tôi bắt đầu lo không khéo đến phải bán hay đóng cửa xưởng chữa xe hơi của tôi. Tôi lo nghĩ nhiều đến nỗi, trước kia vui tính, tôi đã đổi thành một người cáu kỉnh, khó chịu. Tôi cau có, nóng nảy mà tôi chẳng nhận thấy, nhưng đến ngày nay, tôi mới biết suýt nữa tôi đã giết chết tình yêu của vợ tôi. Mỗi bữa kia, một cựu chiến binh trẻ tuổi và tàn tật cùng làm với tôi bảo rằng: “Anh Johnny ạ, anh phải biết hổ thẹn chứ? Trông anh người ta tưởng ở đời chẳng ai khổ bằng anh. Ví dụ anh có phải đóng cửa đi nữa, thì đã sao chưa? Anh sẽ mở lại khi có công việc. Anh có nhiều lý do tự mãn vậy mà cứ gắt gỏng từ sáng đến tối. Nếu được như anh, mất gì tôi cũng chịu. Anh hãy nhìn tôi coi. Tôi chỉ còn một cánh tay, mặt thì miêng trái phá xén một bên, thế mà anh có thấy tôi than không? Nếu anh chẳng nghĩ lại mà bỏ tánh gắt gỏng bực tức, thì không những cửa hàng anh sẽ lụi bại, sức khỏe, hạnh phúc gia đình anh sẽ tan nát mà rồi anh lại đến mất hết bạn bè”.

Lời bạn đã làm tôi phải suy nghĩ. Tôi chẳng hề tưởng tượng được sự ấy, nhưng nay, tôi đã nhận thấy thật tôi chẳng có gì đáng than phiền. Tôi quyết định sửa mình thành một người trầm tĩnh, can đảm như xưa và tôi thấy chẳng có gì là khó”.

Tôi có thể kể ra một trường hợp khác nữa, một người bạn gái, cô Lucile Blake. Đời cô suýt nữa trở nên bất hạnh, nếu cô không được người bảo cách hưởng những cái cô có và dẹp thói ao ước những sự không có.

Tôi biết Lucile từ ngày chúng tôi cùng học nghề viết báo tại Đại học đường Columbia. Mười năm trước cô đã bị kích động rất mạnh. Hồi đó, cô ở tỉnh Tucson, thuộc tiểu bang Arizona. Tôi xin tiết lộ câu chuyện về cô như cô đã thuật với tôi:

“Bấy giờ tôi sống một đời hết sức hoạt động: Tôi học phong cầm tại Đại học đường, tôi đảm nhận lớp dạy buổi tối trong trường kia, tôi mở những buổi diễn thuyết về âm nhạc cổ điển. Ngoài ra, tôi thường được mời đến dự những bữa tiệc kéo dài đến khuya, hoặc khiêu vũ hay cưỡi ngựa dạo dưới ánh trăng. Một bữa kia, tôi sấm sủ đi chơi, bỗng tôi chết ngất. Thầy thuốc bảo tôi đau tim và phải tĩnh dưỡng trong một năm, nếu tôi muốn khỏi bệnh. Tôi hỏi ông liệu tôi có bình phục và khỏe mạnh như trước không, ông nhún vai trả lời một cách mập mờ: ‘Một năm nằm trên giường như một kẻ tàn tật và rất có thể chết vẫn hoàn chết!’

Càng nghĩ lại càng hoảng sợ. Tại sao tôi lại gặp phải tai ương này? Tôi có làm điều gì ác đâu? Tôi ghen ngào khóc suốt một ngày. Tôi oán định mệnh nhưng vẫn nằm nghỉ như lời thầy thuốc dặn. Kể đó ít lâu, một người bạn thân đến thăm tôi. Đó là một họa sĩ trẻ tuổi. Anh ta khuyên tôi rằng: ‘Tôi biết đối với chị trong ngày này thì việc phải nằm tĩnh dưỡng một năm ròng là một sự rùng rợn. Nhưng rồi chị xem, cũng chẳng ghê gớm như chị tưởng đâu. Chị sẽ có nhiều thì giờ để suy nghĩ, để nhận xét mình và biết rõ mình. Tri thức chị sẽ phát triển và chị sẽ trở nên thành thực sự với chị sau 10 tháng đó hơn là sau 25 năm chị đã sống’. Thế rồi tôi nguôi dần và tôi cố gắng bắt tôi phải suy nghĩ về những vấn đề mà trước kia tôi không để ý hay có khi còn khinh thường. Một tối, tôi vặn vô tuyến điện và nghe thấy một câu kỳ cục. ‘Người ta chỉ bày tỏ được một cách hoàn toàn những điều cảm thấu thâm tâm’. Tôi cũng đã đọc hay nghe những câu tương tự như vậy, nhưng vì bây giờ nằm liệt trên giường nên những câu đó, đáng lẽ chỉ thoáng qua, lại thấm thía và ăn sâu vào óc tôi. Đầu óc tôi từ lúc ấy bắt đầu làm việc và tôi nhất quyết sẽ chống lại sự sợ hãi và những ý tưởng ảm đạm, sẽ bỏ không nghĩ đến những điều có thể làm chậm, làm hại sự bình phục của tôi, và sẽ chỉ nghĩ đến hạnh phúc, vui sống và sức khỏe. Mỗi sáng khi tỉnh dậy, tôi tự bắt tôi kiểm điểm lại mọi lý do để tôi phải sung sướng: Trong người không đau đớn; được nghe những điệu nhạc êm đẹp phát ra từ máy truyền thanh; có những bạn tốt... Không đầy mấy tuần sau tôi thấy

vui vẻ và treo ở cửa buồng tôi một tấm bảng, cấm không cho hai người vào thăm một lượt.

Tôi khỏi bệnh đã được 9 năm và tôi lại sống cuộc đời hoạt động và hữu ích. Ngay đến nay, tôi vẫn sung sướng đã được nằm tĩnh dưỡng trong một năm, vì đó thực sự là một năm hạnh phúc và hết sức hữu ích. Lẽ cố nhiên, tới nay, sáng nào tôi cũng vẫn kiểm điểm lại những cái mà tôi có và tôi sẽ chẳng bao giờ bỏ thói quen đó. Tôi xin thú cùng anh là tôi rất hổ thẹn, vì đến khi sợ chết mới học được cách sống.”

Nói tóm lại, cô Lucile Blake đã tình cờ nhận định một định lý mà ông Samuel Johnson đã nêu ra cách đây hai thế kỷ. Ông Samuel Johnson nói rằng: “Cái thói quen chỉ trông thấy bề tốt của mọi việc, còn quý giá hơn một ngàn Anh kim lợi tức một năm”.

Bạn nên chú ý rằng câu này thốt ra không phải bởi miệng một người lạc quan mà lại bởi miệng một người trong 20 năm đã biết thế nào là lo lắng cho ngày mai vì nghèo khổ, đói khát, để rồi trở nên một nhà văn hào xuất sắc nước Anh thời đó.

Bạn muốn biết làm sao để biến hóa cái tội ngày ngày rửa bát thành một việc lý thú không? Chắc là có. Vậy tôi xin giới thiệu một cuốn sách tuyệt diệu, nhan đề “*Tôi muốn mất sáng lại*” mà tác giả là bà Morghild Dahl, một thiếu phụ bị lừa trong 50 năm. Trong chương đầu có câu rằng: “Hồi đó tôi chỉ trông được một mắt và có những vẩy nhỏ che gần kín con ngươi làm tôi chỉ còn nhìn thấy lò mờ qua cái khe nhỏ ở phía trái. Chẳng hạn, muốn trông một quyển sách, tôi phải cần đưa lên tận mắt bên trái và đưa hết con ngươi sang phía tả.”

Nhưng bà không chịu để ai thương hại mình, bà nhất định không để cho cố tật này làm bà trở thành một phế nhân. Hồi còn là một cô gái nhỏ, bà muốn chơi với trẻ con hàng xóm, nhưng không trông thấy những nét phấn vẽ. Vì vậy, khi bọn trẻ trở về nhà, bà liền quỳ xuống vệ hè, dí mắt xuống đất để dò những nét phấn. Chẳng bao lâu biết tường tận từng nơi từng chỗ, trong khu phố thường chơi đùa với các bạn, biết tường tận đến nỗi chơi trò gì có chạy đua là đầu thắng. Muốn đọc, bà dùng những sách in chữ thật lớn, dí sát đến mắt. Cứ thế học và thi đậu hai bằng: Một bằng kiến trúc tổng quát, tại Đại học đường Minnesota, một bằng giáo sư mỹ thuật Đại học đường Columbia.

Ra đời với chức giáo viên tại một làng nhỏ ở thung lũng Twin, thuộc tiểu bang Minnesota, bà tiếp tục theo sự nghiệp cho đến khi được bổ nhiệm chức giáo sư dạy văn chương và nghề báo chí tại Đại học đường Augustana trong tỉnh Sioux Falls thuộc tiểu bang Dakota Sud. Ở đó trong 13 năm, ngoài các công việc nhà trường, bà còn diễn thuyết về văn chương tại những câu lạc bộ phụ nữ địa phương và một đôi khi trước máy truyền thanh. Bà Morghild Dahl thuật tiếp trong cuốn sách: “Trong tiềm thức, tôi lúc nào cũng sợ hãi sẽ mù hẳn. Để trấn áp ý tưởng đen tối ấy, tôi đã tự bắt lúc nào cũng vui vẻ, có khi quá vui bất cứ trong trường hợp nào”.

Thế rồi, đến năm 1943, khi bà đã 52 tuổi, một phép lạ xảy ra: Nhờ một cuộc giải phẫu tại bệnh viện nổi danh Mayo, bà đã trông thấy rõ gấp 4 lần.

Một vũ trụ mới, đẹp và thú vị biết bao nhiêu hiện ra trước mắt bà. Bà rào rạt cảm thấy cái thú làm những việc mà trước kia bà không làm được, ngay cả đến việc rửa bát nữa. Bà kể lại rằng: “Mới đầu tôi vẩy bột trắng li ti và nhẹ nhõm lênh bênh trong chậu nước. Tôi bốc lấy một nắm bột xà bông soi trước ánh sáng và trong trăm nghìn bọt bóng con con, tôi thấy màu sắc rực rỡ của một cầu vồng nho nhỏ”.

Đứng trong bếp nhìn qua cửa sổ, bà hoan hỉ ngắm “đàn chim đủ đờn bay qua, dưới những đợt tuyết trắng”.

Bà tận hưởng cái thú ngắm nghía bọt xà bông và chim bay và bà kết luận bằng câu này: “Thưa Chúa, Cha chúng con ở trên trời, con đội ơn, con đội ơn Cha đã thương con dường ấy”.

Đã bao giờ bạn có ý nghĩ cảm ơn Chúa đã cho bạn rửa bát, ngắm một nắm bột xà bông và say sưa nhìn một đoàn chim bay dưới tuyết không? Chắc là không, phải chăng bạn? Nếu vậy bạn đáng tự lấy làm hổ thẹn. Bởi vì bạn sinh vào một thế giới thần tiên, có những vẻ đẹp thiên hình, vạn trạng, vậy mà bạn cũng như bao người khác, đã mù quáng không trông thấy, đã bỏ phí không tận hưởng.

Nếu bạn thật lòng muốn thắng những ưu tư, nếu bạn muốn làm lại cuộc đời, bạn hãy theo nguyên tắc này: *Đếm phước, đừng đếm họa*.



## Chương 16. Ta là ai?

Tôi còn giữ một bức thư của bà Edith Alberd ở Mount Airy, thư viết: “Hồi nhỏ, tôi rất dễ cảm xúc và nhút nhát. Vì tôi lớn con và cặp má phính nên tôi có vẻ mập. Má tôi hơi cổ, cho rằng dùng tân thời trang là điên. Luôn luôn má tôi bảo phải ‘ăn chắc mặc dày’. Và bắt tôi mặc quần áo dài, rộng... cho lâu rách. Không bao giờ tôi được dự những đám hội hè, vui vẻ trẻ trung. Tại trường, tôi không giỡn với các bạn, cả trong giờ thể thao nữa. Tính cả thẹn của tôi thành bệnh. Tôi thấy tôi ‘khác’ hẳn các bạn bè và hoàn toàn khả ố.

“Lớn lên, tôi kết hôn với một người chồng cao niên. Nhưng tính tôi cũng không thay đổi. Bên chồng tôi là một gia đình biết lễ phải và tự tín. Tôi ráng bắt chước mà không được. Nhà chồng tôi cố tập cho tôi lịch thiệp bao nhiêu, chỉ làm cho tôi e lệ bấy nhiêu. Tôi hóa ra nóng nảy, cáu kỉnh. Tôi trốn hết thầy bạn bè. Tôi rất sợ có khách đến chơi. Thực tai hại! Tôi biết vậy và sợ nhà tôi cũng biết vậy, nên khi lỡ ở đám đông tôi ráng vui vẻ. Nhưng tôi lại quá lố, hóa mất cả tự nhiên. Tôi hiểu thế và tôi khổn khổ lắm. Chót hết tôi đau đớn đến nỗi không muốn kéo dài đời thêm nữa. Tôi bắt đầu nghĩ tới tự tử.

Nhưng rồi chỉ một lời nói vô tình đã thay đổi cả đời tôi. Bà mẹ chồng tôi một hôm kể cho tôi nghe cách bà dạy dỗ con cái. ‘Dù sao cũng mặc, mẹ chỉ muốn cho chúng sống theo chúng thôi. Cứ tự nhiên, không bắt chước ai hết’. Tức thì tôi nhận thấy rằng chuốc lấy khổ vào thân chỉ vì tự ép mình vào một cái khuôn không thích hợp.

Sáng hôm sau, thay đổi hẳn. Tôi bắt đầu sống theo tôi. Tôi ráng nhận xét kỹ về cá tính của tôi, ráng nhận định xem *tôi ra sao*. Tôi nhận định những nét đặc biệt của tôi. Tôi hết sức xem xét các màu, các kiểu áo, để ăn bận sao cho hợp ý với mình. Rồi tôi giao du, với bạn bè, xin nhập một hội nhỏ. Tôi rất sợ hãi khi bị bạn bắt lên diễn đàn. Nhưng mỗi lần nói trước đám đông, tôi can đảm được thêm một chút. Phải lâu lắm... nhưng bây giờ tôi thấy sung sướng ngoài ước vọng của tôi. Tôi dạy dỗ con tôi, luôn luôn chỉ vẽ cho chúng kinh nghiệm mà tôi đã đắng cay học được: ‘*Dù sao cũng mặc, các con cứ sống theo ý các con*’.”

Bác sĩ James Gordon Gilkey đã nói: “Phải có nghị lực để sống theo mình là một vấn đề ‘cũ như lịch sử và phổ biến như đời người’. Không đủ nghị



lực để sống theo mình là ‘nguyên nhân sâu kín của các chứng bệnh thần kinh’.”

Angelo Patri đã viết 13 cuốn sách và hàng ngàn bài báo về giáo dục nhi đồng. Ông nói: “Không ai khổ sở bằng kẻ muốn đổi cá tính của mình để biến thành một người khác”.

Cái thói muốn đổi thành người khác tai hại nhất ở Hollywood. Ông Sam Wood, một trong những nhà sản xuất phim hát bóng nổi danh tại Hollywood nói rằng ông đã nhúc nhích đầu nhất bởi các tài tử trẻ tuổi. Ông phải vô cùng cực nhọc để thuyết cho họ chịu đóng vai hợp với tài riêng của họ trong khi họ chỉ muốn trở thành những Lana Turner hạng nhì hay Clark Gable hạng ba. Ông không ngớt khuyên họ: “khán giả chán những lối đó rồi, họ muốn lối khác kia”.

Trước khi ông cho ra những phim danh tiếng như “*Good Bye, Mr Chips*” và “*For whom the bell tolls*”, ông làm lâu năm tại một hãng địa ốc để luyện tài buôn bán. Ông tuyên bố: “Bắt chước người thì không bao giờ đi xa được. Không nên làm con vẹt. Kinh nghiệm đã dạy tôi rằng nên bỏ rơi ngay những kẻ nào chỉ muốn bắt chước người”.

Vừa đây, tôi hỏi Paul Boynton, giám đốc phòng nhân viên của hãng dầu Socony: “Những người tới xin việc có lỗi lầm nào nhất? Chắc chắn ông biết rõ đi đâu ấy, vì ông đã tiếp hơn 60.000 người tới xin việc và đã viết cuốn sách nhan đề là: ‘*Sáu cách để xin được việc làm*’. Ông trả lời tôi: “Lỗi lầm lớn nhất của họ là thiếu tự tin. Đáng lẽ tự nhiên và hoàn toàn thành thật thì họ lại thường dọ dẫm ý tôi mà đáp câu tôi hỏi chứ không trả lời theo ý họ. Như vậy hỏng lắm, vì có ai muốn dùng một người chỉ lặp lại lời những người khác như cái máy hát đầu. Không ai muốn xài bạc giả hết”.

Có một người con gái của chú tài xế đã phải trả giá rất đắt để được bài học ấy. Chị ta muốn nên một danh ca. Nhưng cái mặt của chị thực là một tai nạn cho người vác nó. Miệng chị rộng, răng chị vâu. Lần đầu ca trước công chúng trong một hộp đêm tại New Jersey chị trề môi trên xuống để che răng. Chị làm điệu bộ thiệt “màu mè”. Và kết quả là chị làm trò cười cho thiên hạ và chịu thất bại mĩa mai.

Nhưng có một khán giả tại đó nhận thấy chị có tài. Ông ta nói trắng ngay: “Này cô, tôi đã thấy cô diễn và biết cô mắc cỡ vì bộ răng của cô”.

Chị kia lúng túng hồ thẹn, thì ông ta liề tiếp: “Có hại gì đâu? Răng vầu nào phải là một tội? Đừng che nó! Cứ mở miệng ra khán giả sẽ thích, khi họ thấy cô không mắc cỡ nữa”. Rồi ông ta lại ranh mãnh nói luôn: “Vả chẳng, bộ răng mà cô cố tình che đậy đó, biết đâu nó chẳng làm cho cô nổi danh?” Chị Cass Deley nghe theo và không thêm nghĩ tới cái “mái hiên” của mình nữa. Từ hôm đó chị *chỉ nghĩ đến thính giả*. Chỉ mở miệng, thích chí, vui vẻ ca và rồi trở nên một ngôi sao chói lọi nhất trên màn ảnh và ở đài phát thanh. Hiện nay nhiều người đóng trò khác lại rằng *bất chước chị*.

Khi triết gia trứ danh William James nói người ta chỉ làm phát triển 10% những tài năng tinh thần của mình, là ông muốn chỉ những người không tự biết rõ giá trị của mình. Ông viết: “Con người chúng ta bây giờ so với con người mà chúng ta có thể thành được, khác nhau xa, cũng như người mơ ngủ so với người thức tỉnh vậy. Chúng ta chỉ dùng một phần nhỏ khả năng về thể chất và tinh thần của ta thôi. Nói rộng ra, thì con người hoạt động trong một khu vực hẹp hòi quá, so với khả năng thênh thang của họ. Chúng ta có nhiều khả năng mà không bao giờ ta dùng tới”.

Bạn và tôi, ta có những tài cán riêng, vậy đừng mất công buồn bực vì nổi không được như người kia người nọ. Trên địa cầu này, mỗi người chúng ta là một nhân vật mới mẻ, vì từ hễ khai thiên lập địa tới giờ, chẳng hề có người thứ hai nào giống ta như đúc, mà từ nay tới khi tận thế cũng không sao có được một người thứ hai y như ta nữa.

Một khoa học mới là khoa di truyền học dạy rằng con người do 24 nhiễm sắc thể (chromosomes) của cha, 24 nhiễm sắc thể của mẹ cấu tạo nên. Bốn mươi tám nhiễm sắc thể ấy định đoạt phần di truyền của ta. Amar Schinfield nói trong mỗi nhiễm sắc thể chứa từ vài chục đến vài trăm “nhân” mà mỗi “nhân” có thể thay đổi cả đời sống của một người. Sự cấu tạo nên ta thực “bí hiểm và kinh dị” thay!

Cha mẹ sinh ra ta với 300.000 tỉ (mỗi tỉ là 1.000 triệu) tinh trùng, nhưng chỉ có một tinh trùng thành ta thôi. Nói một cách khác, nếu ta có lỗi 300.000 tỉ anh em thì cũng không một người nào y như ta hết. Nói vậy có phải là nói mò không? Không. Đó là một sự thật khoa học. Nếu bạn muốn hiểu rõ điểu ấy xin bạn lại tiệm sách mua cuốn: “*Bạn và sự di truyền*” của Amran Schinfield.

Tôi sợ dĩ hăng hái, quả quyết, khuyên bạn nên sống theo như bạn vậy, là vì tôi tin tưởng sâu xa và biết rõ đi đâu tôi nói. Tôi biết là nhờ kinh nghiệm chua chát và đau đớn. Tôi xin kể: Lần đầu tiên từ già miền đông ruộng Missouri tới Nữ Ước, tôi vô làm trong Hàn Lâm kịch trường. Tôi mong thành một nghệ sĩ. Tôi cho rằng có trong đầu một ý mới và tài tình lắm, nó tất đưa tôi tới thành công mau chóng. Tôi tự nghĩ: “Một cái ý giản dị và chắc chắn như vậy, tại sao cả ngàn người háo danh chưa nghĩ tới. Thiệt là lòng!”

Ý đó như vậy: Tôi sẽ nghiên cứu xem các kép hát nổi danh thời ấy, như John Drew, Walter Hampden và Otis Skinner có những “ngón” gì. Rồi tôi bắt chước những ngón hay nhất của họ và sẽ luyện cho tài tôi thành một kết hợp rục rờ của hết thảy những tài ba đó. Thiệt là điên! Thiệt là vô lý! Tôi đã phí bao năm học bắt chước kẻ khác mới nảy trong cái sọ đặc như mít của tôi ý này: Phải theo tài năng riêng của mình, không thể nào bắt chước người khác được.

Thí nghiệm tai hại đó đã cho tôi một bài học tới già đời chứ? Không. Tôi vẫn không chữa, tôi xuẩn quá. Tôi phải học ôn lại một lần nữa. Nhiêu năm sau, tôi bắt đầu viết một cuốn sách mà tôi hy vọng sẽ là cuốn hay nhất từ trước tới nay về sự diễn thuyết trước công chúng. Viết cuốn này tôi cũng điên như lần trước: Tôi cũng vay ý tứ của hàng lối tác giả khác rồi thu thập vào trong một cuốn – một cuốn chứa đủ những cuốn khác. Muốn vậy, tôi đi lượm hàng chục cuốn dạy cách nói trước công chúng và bỏ mất một năm để chuyển những ý của họ sang bản thảo của tôi. Nhưng sau tôi nhận thấy rằng tôi khùng. Cái thứ sách “tả-pí-lù” đó, tổng hợp quá, khô khan quá, đọc ngán quá. Thành ra công toi một năm trọn, tôi phải xé bỏ sọt rác và viết lại. Lần này tôi tự nhủ: “Mày phải là thằng cha Dale Carnegie với tất cả những lỗi lầm và kém cỏi của nó. Mày không thể là người nào khác được”. Bỏ cái ý viết một cuốn tổng hợp những sách của người khác, tôi xoắn tay áo làm một việc mà đáng lẽ tôi phải làm ngay từ đầu: Dùng kinh nghiệm riêng mà viết; dùng những nhận xét riêng, nhưng tin tưởng chắc chắn của tôi khi diễn thuyết và khi nhận dạy người ta diễn thuyết. Tôi đã học và mong rằng tới chết cũng không quên – bài học của ông Walter Raleigh (Tôi không muốn chỉ ông Walter đã trải áo mình trên bùn để Hoàng Hậu bước lên cho khỏi lấm giầy đâu. Tôi muốn nói về ông Walter Raleigh, giáo sư môn Anh quốc văn học sử năm 1904). Ông ta nói “Tôi không có tài

để viết một cuốn sách khả dĩ so sánh với tác phẩm của Shakespeare, nhưng tôi có thể viết một cuốn theo tài năng riêng của tôi được”.

Vậy thì ta phải hành động theo tài năng của ta, như Irving Berlin đã khôn khéo khuyên George Gershwin. Berlin và Gershwin gặp nhau lần đầu, Berlin đã nổi danh mà Gershwin còn là một thanh niên mới tập đặt nhạc, làm việc vất vả để lãnh của nhà xuất bản Tin Pan Alley một số lương 35 Mỹ kim một tuần. Berlin khi đó thần yêu tài năng của Gershwin, cậy Gershwin làm nhạc ký cho mình với số lương gấp ba lương cũ. Nhưng Berlin lại chân thật khuyên rằng: “Đừng làm việc đó. Nếu nhận anh có thể thành một Berlin thứ hai đấy, song nếu anh nhất định theo tài năng riêng của anh thì danh tiếng anh sẽ vang lừng nhất trong nước”.

Gershwin nghe lời. Ông luyện tập và dần dần trở nên một nhà soạn nhạc khúc đặc biệt nhất của Mỹ thời ấy.

Charlie Chaplin, Will Rogers, Mary Margeret Mc Bride, Gene Autry và cả triệu người khác đều phải học bài học tôi đang giảng trong chương này, phải học bằng kinh nghiệm và cũng đã phải trả giá rất đắt như tôi.

Khi Charlie Chaplin mới đóng phim, viên giám đốc hãng phim muốn chàng bắt chước một vai hề người Đức nổi danh. Và Chaplin không thành công cho tới khi ông đóng vai hề theo ý ông. Boh Hope cũng đã qua con đường ấy: Bảy năm vừa ca vừa hát, mà ông thất bại mãi cho tới khi bắt đầu biết khôn theo tài năng của mình. Will Rogers dàn cảnh trong một ca vũ đài đã lâu năm không pha trò lấy một tiếng, cho tới khi ông thấy ông chỉ có tài pha trò và rồi ông nổi danh vì vậy.

Khi Mary Margeret Mc Bride bước vào đời nghệ sĩ, cô làm đào hề và thất bại. Nhưng khi chịu theo tài năng của cô – của một cô gái nhà quê, không đẹp gì, ở miền Missouri – thì cô thành một ngôi sao nổi danh nhất trên đài phát thanh ở Nữ Ước.

Khi Gene Autry cố bỏ giọng Texas, trang sức như các cậu con trai ở thành thị và khoe rằng mình sinh trưởng ở Nữ Ước thì chỉ làm cho thiên hạ chế nhạo chàng thôi. Nhưng khi chàng đàn cây banjo và ca những bài hát của bọn “cao bồi” ở Texas thì chàng vào một con đường mới đưa chàng tới sự nổi danh khắp toàn cầu, trên màn ảnh cũng như trên đài phát thanh.

Trên thế giới không có ai giống ta hết. Ta nên lấy thế làm mừng. Trời cho ta tài năng nào thì tận dụng tài năng đó. Xét cho kỹ, nghệ thuật nào chỉ để tự mô tả hết. Ta chỉ có thể ca những vui, buồn của ta thôi. Ta chỉ có thể vẽ những cảnh vật mà ta thích thôi. Kinh nghiệm, hoàn cảnh, di truyền đã tạo ra sao thì ta phải vậy. Dù tốt hay xấu, ta cũng phải trờng trọt trong khu vườn nhỏ *của ta*. Dù hay dù dở ta phải gầy cây đờn nhỏ của ta trong dàn nhạc của đời.

Emerson viết trong thiên tùy bút *Tự tín* rằng: “Trong sự giáo dục của một người, có một thời gian người đó nhận thấy rằng ganh tị là ngu, bắt chước là tự tử, rằng phận mình sao thì phải chịu vậy, rằng trong vũ trụ mệnh mông đầy thức ăn này: Người đó phải vất vả cày miếng đất trời đã cho mình thì mình mới có được hột lúa ăn. Năng lực ở trong người ta là một năng lực mới mẻ và riêng biệt, không ai có hết, và ngoài ta ra, không ai biết ta có thể làm được cái gì, mà chính ta, ta cũng không biết nữa, *nếu ta không chịu làm thử*”.

Emerson nói vậy. Còn Douglas Malloch, một thi nhân, thì nói như vậy:

*Chẳng làm thông vút trên đồi,  
Thì làm cây nhỏ bên ngòi, dưới thung.  
Thông kia đẹp nhất trong vùng,  
Tôi tuy bé nhỏ sánh cùng thông xanh.  
Làm cây chẳng được, cũng đành,  
Tôi làm ngọn cỏ xanh xanh bên đàng.  
Thân không hóa kiếp cá vàng,  
Thì làm tôm tép thung thẳm trong đầm.  
Có tướng mà cũng có quân,  
Ai lo việc nấy, dưới trần cùng vinh.  
Có việc trọng, có việc khinh,  
Miễn tròn bốn phận, trọng khinh sá gì?  
Rộng, hẹp cũng thể đường đi,  
Mặt trời, sao nhỏ, khác chi, bạn hiền?  
Việc gì tận mỹ là nên.  
Thành công chẳng kể sang hèn, thấp cao.*

Muốn luyện một tâm trạng để được bình tĩnh, thanh thoi trong lòng, ta hãy theo quy tắc thứ năm này: Đừng bắt chước. Tự tìm hiểu và sống theo ý ta.

## **Chương 17. Định mệnh chỉ cho ta một trái chanh hãy làm thành một ly nước chanh ngon ngọt**

Cách đây ít lâu, tôi có dịp gặp ông Robert Mayard Hutchinson, Hiệu trưởng Đại Học đường Chicago. Lẽ cố nhiên, trong lúc nói chuyện, tôi hỏi ông làm cách nào cho khỏi buồn bực. Ông nói bao giờ ông cũng theo lời khuyên bảo của ông bạn Julius Rosenwald, chủ tịch một xí nghiệp lớn: *Định mệnh chỉ cho ta một trái chanh thôi? Được – Ta hãy pha một ly nước chanh.*

Phải là một người thông minh, một nhà mô phạm như ông mới có thể xử sự như vậy. Những kẻ ngu ngốc tất phải làm khác hẳn, vì nếu không được định mệnh ban cho một thỏi vàng mà chỉ ban cho một trái chanh, họ sẽ ngỗ phịch xuống mà ta thán. Nào: “Còn hòng gì, còn trầy da tróc vẩy làm gì nữa”, nào: “Thế là hết hy vọng”. Rồi oán trời, trách bạn, và tai kêu đòi bất công, thương thân tủi phận. Trái lại, người khôn ngoan, khi thấy mình chỉ được vón vụn một trái chanh nhỏ, sẽ tự nhủ: “Lần thất bại này dạy ta nhiều điều hay lắm đấy. Phải làm thế nào cho tình cảnh khá hơn bây giờ? Làm cách nào để đổi trái chanh này thành ly nước chanh ngon ngọt chứ?”

Nhà triết lý học Alfred Adler trọn đời chuyên chú vào công cuộc nghiên cứu những tiềm lực nhân loại đã phải nói rằng: “Một trong những đức tính kỳ diệu của con người là ý chí *chuyển bại thành thắng*”.

Tôi xin kể chuyện một người đàn bà đã hiểu và áp dụng phương pháp lấy trái chanh của mình pha thành một ly nước chanh tuyệt ngon. Đó là chuyện của bà Thehna Thompson ở Nữ Ước.

“Trong thời kỳ chiến tranh, chồng bà được bổ nhiệm đến trại huấn luyện, kế bãi sa mạc Mojave thuộc Tân Mễ Tây Cơ. Bà theo săn sóc chồng. Thật là buồn nản. Ngay ngày đầu, bà đã ghét vùng này, vì chưa bao giờ bà phải ở một xó đất khổ cực đến thế. Chồng bà suốt ngày đi dự các cuộc tập trận trên bãi sa mạc, còn bà suốt ngày lủi thủi trong căn nhà gỗ lụp xụp. Trời thì nóng gần 50 độ. Bà chẳng có ai ở gần đến nói chuyện cho khuây khoả, ngoài mấy người Mễ Tây Cơ và người da đỏ không biết lấy một câu tiếng Anh. Gió nóng thổi suốt từ sáng đến chiều, khiến cho đồ ăn và cả đến không khí đầy vị cát.

Bà không chịu nổi nữa. Bà than số phận chẳng ra gì và viết thư cho cha mẹ sẽ quay về Nữ Ước, không thể ở lại cái địa ngục này. Ông cụ thân sinh

trả lời vồn vện có hai câu, nhưng thấm thía đến nỗi bà không bao giờ quên được, và hai câu đó thay đổi hẳn đời sống của bà: *Trong một nhà tù, hai người cùng đứng vịn tay vào song sắt; một người chỉ trông thấy một bức tường trơ trụi, còn một người giữa mặt lên trời, ngắm những vì sao.*

Bà đọc những dòng này một lần, hai lần cho đến mười lần rồi tự nhiên thấy hồ thẹn. Bà quyết sẽ tìm cái vui trong tình cảnh của bà: Bà quyết ngắm sao. Bà làm thân với thổ dân và đã ngạc nhiên trước cách họ đổi lại. Khi bà tỏ ra thích cái gì, món ăn hay vải dệt, họ lập tức mang biếu bà những thứ tốt nhất mà chính họ đã từ chối không bán cho các du khách hỏi mua. Bà nghiên cứu những hình thức lạ lùng của cây xương rồng, cây ngọc giá hoa. Bà dò xét những cử động, những tính nết của lũ chó vô chủ, bà đứng hàng giờ ngắm mặt trời lặn, huy hoàng và rực rỡ ở bãi sa mạc, bà đi kiếm và tàng trữ những vỏ hến bị vùi sâu dưới cát hàng triệu năm trước, những di tích cuối cùng của thời kỳ mà bãi sa mạc này còn là đáy biển.

Bãi sa mạc không thay đổi, những người da đỏ cũng vậy. Chính bà đã thay đổi, hay nói đúng hơn, tinh thần của bà đã thay đổi, tạo cho bà một thời kỳ thú vị nhất trong đời bà. Cái thế giới bà khám phá ra kích thích bà viết một cuốn sách tả nó.

Bà đã biết nhìn qua song sắt nhà tù và bà đã biết ngắm sao lóng lánh trên trời.

Bà Thehna Thomas đã khám phá ra một sự thực nghìn xưa, đã được dân Hy Lạp đem ra dạy đời, 500 năm trước Thiên Chúa giáng sinh: “Những cái gì hoàn hảo nhất là những cái khó được nhất”.

Cách đây mấy năm, khi tới một vùng hẻo lánh miền Florida, tôi đã làm quen với một trại chủ. Ông ta cũng biết pha một ly nước ngon bằng trái chanh độc. Khi lần đầu thấy khoảng đất mới đã mua được, ông hết sức thất vọng. Đất không màu, trồng cây không được mà nuôi heo cũng không được. Chẳng cây nào mọc được ở đó, ngoài một cây sồi quắt queo và chẳng vật nào sống ở đó được, trừ hàng đàn rắn độc. Sau ông nghĩ ra một cách làm cho cái khu đất cần cỗi, phần chủ ấy thành một xí nghiệp phần thịnh; ông nuôi rắn làm thịt, đóng hộp bán. Lần tới thăm ông, tôi nhận thấy mỗi năm có đến hai vạn du khách đến xem sở nuôi rắn của ông. Công cuộc buôn bán thật là phát đạt. Mỗi tuần, hàng ngàn lọ nọc rắn được gửi đi đến những phòng thí nghiệm chuyên môn chế thuốc tiêm trừ nọc rắn độc; da

rắn được mua với giá cắt cổ để đóng giày, làm ví bán cho các bà các cô sang trọng ở tỉnh thành; còn thịt rắn đóng hộp thì được gửi từng tàu đến những thị trường ở khắp nơi. Tôi có mua được một tấm hình chụp các nhà trong trại, cái làng nhỏ mới mọc, hãnh diện với cái tên “Serpentville, Froride” và gửi nó để biếu người đã biết cách pha một ly nước ngon bằng một trái chanh thật độc.

Trong cuộc tra cứu tâm lý những nhân vật hiện tại và quá khứ của Hoa Kỳ; tôi may mắn gặp được nhiều người đã biết cách “chuyển bại thành thắng”.

Ông William Bolitho, tác giả cuốn *Mười hai người thắng Thần* tóm tắt nguyên tắc trên này như vậy: “Đi đâu cần thiết ở đời là phải biết lợi dụng những thắng lợi. Kẻ ngu nào cũng biết vậy. Nhưng biết lợi dụng những thất thế mới là đi đâu cần thiết. Muốn được vậy, phải thông minh và chính cái thiên tư đó phân biệt khôn với kẻ ngốc”.

Ông Bolitho viết câu ấy sau khi bị cưa một chân vì tai nạn xe lửa. Nhưng tôi lại biết một người mất cả hai chân mà còn thành công trong việc chuyển bất lợi thành thắng lợi: Ông Ben Fortson. Tôi quen ông tại Atlanta (tiểu bang Georgia) nơi khách sạn tôi ở. Bước vào thang máy, tôi để ý ngay tới vẻ mãn nguyện và vui cười trên mặt ông. Ông cụt cả hai chân, ngồi trong góc thang máy trên cái ghế có bánh xe. Khi thang ngừng ở một tầng nọ, ông xin tôi tránh lối cho ông đẩy ghế ra: “Xin lỗi ông, tôi làm phiền ông quá”. Ông nói thế, rồi nhếch mép cười, một cái cười hơn hở, đầy nhân hậu.

Suốt mấy giờ liền, tôi cứ nghĩ đến con người tàn tật mà vẻ tự mãn đã lộ ra mặt như vậy. Sau, tôi tìm đến ông và yêu cầu ông thuật đời tư cho tôi nghe. Ông vui vẻ thuật lại không chút ngượng nghịu, miệng thỉnh thoảng lại điểm một nụ cười.

Ông gặp tai nạn vào năm 24 tuổi. Một hôm đi chặt những cây sào để về chống giàn đậu, khi chặt những cây sào này trên chiếc xe hơi Ford kiểu cổ xong đầu đấy, ông mở máy quay về thì bỗng một cây sào tuột xuống gần xe, mắc vào trục bánh lái làm chết cứng tay bánh ngay lúc xe tới một chỗ queo khá hẹp. Chiếc xe cứ thế chạy thẳng lên lề cỏ và đâm vào một gốc cây. Bác sĩ khám nghiệm thấy ông bị thương nặng ở xương sống làm hai



chân ông liệt hẳn. Từ đó ông muốn cử động phải ngồi trên chiếc ghế có bánh xe.

Tôi hỏi ông làm sao mà chịu đựng tình thế một cách cam đảm như vậy, ông đáp: “Mới đầu tôi cũng khổ lắm, tôi cũng kêu than, cũng thất vọng. Nhưng dần dà năm này qua năm khác, tôi nhận thấy rằng tức giận cũng chẳng ích gì, chỉ thêm chán nản. Những người chung quanh tôi trù mến những người tàn tật như tôi, thì ít ra tôi cũng phải trù mến lại họ chứ!”.

Khi tôi hỏi ông còn coi nạn kia là một tai hại lớn không ông lập tức đáp không và còn cho đó là một điểm phúc nữa. Ông giải thích rằng qua thời kỳ đau khổ, ông trấn tĩnh tinh thần và bắt đầu sống trong một thế giới mới. Ông đọc sách và ham mê những áng văn hay. Mười bốn năm sau, hơn một ngàn cuốn sách đã mở mắt ông trước những chân trời mới và mang thi vị lại cho đời ông. Ngoài ra, ông lại bắt đầu chú trọng tới âm nhạc cổ điển và ông thấy lòng rung động nghe những hòa tấu khúc mà trước kia ông không ưa. Nhất là ông lại có thì giờ suy tưởng. Ông nói rằng: “Lần đầu tiên tôi biết nhìn thế giới bằng con mắt của người thông minh, hay hơn nữa, của một triết gia và cũng lần đầu tôi thấy chân giá trị của mọi vật. Tôi bắt đầu hiểu rằng nhiều mục đích tôi theo đuổi từ trước chẳng bỏ công chút nào hết”.

Ông đọc sách và niềm được thú nghiên cứu những vấn đề chính trị kinh tế và xã hội. Ông khổ công tra cứu đến nỗi chẳng thấy mấy lúc ông đã có thể diễn thuyết và thảo luận về những vấn đề đó, dù không lúc nào ông rời chiếc ghế có bánh xe. Ông bắt đầu quen nhiều người, và nhiều người cũng bắt đầu biết ông. Và nay ông Ben Fortson, người tàn tật ấy, là thống đốc của tiểu bang Georgia!

Ba mươi lăm năm làm nghề dạy người lớn ở Nữ Ước, tôi nhận thấy một phần đông học trò của tôi tiếc đã không được xuất thân do một Đại học đường. Họ cho rằng không được mài đống quần ghế một Đại học đường là một điều bất lợi. Điều đó chỉ đúng một phần thôi vì tôi biết nhiều người địa vị rất cao mà không hề đặt chân vào một trường Đại học. Vì vậy, nhiều lần tôi kể cho họ nghe chuyện một ông không được học hết những lớp sơ đẳng trường làng mà cũng nên danh. Ông là con một nhà cực nghèo. Khi cha ông qua đời, các bạn bè phải góp tiền lại mua giúp cho cỗ quan tài. Còn mẹ ông phải đi làm mười giờ một ngày tại một xưởng máy

chế dù. Không những vậy, bà lại còn đem việc về nhà làm thêm đến tận nửa đêm.

Tuy sinh sống trong cảnh bần hàn, nhưng từ nhỏ, ông đã rất ham mê đóng kịch. Ông gia nhập một gánh hát tài tử do linh mục làng ông đi đầu khiêu. Mặc dầu diễn trước một số công chúng ít ỏi, nhưng được trăn trờ khen ngợi, ông cũng cảm thấy khoái trá mê mông, nên nhất định sẽ trở thành một diễn viên. Rồi từ một diễn viên về những vấn đề thuộc kịch trường, ông trở thành một diễn viên về những vấn đề chính trị. Năm ba mươi tuổi, ông được cử vào Hội đồng lập pháp Tiểu bang Nữ Ước. Nhưng sức học quá thô thiển của ông không xứng với một địa vị khó khăn như vậy. Ông phải nghiên cứu tỉ mỉ những bản tài liệu dài và phức tạp khả dĩ đủ hiểu để biết đường mà biểu quyết chống hay thuận. Khi người ta bầu ông vào Ủy ban kiểm lâm, ông, một người chưa bao giờ trông thấy rừng tất lo sợ. Ông lại ngạc nhiên hơn nữa khi được cử vào Ủy ban kiểm soát Ngân hàng quốc gia trong khi ông không biết chút gì về ngành tài chính. Ông thú thật với tôi hồi đó ông chán nản đến nỗi muốn xin từ chức ngay, nếu ông không sợ xấu hổ với mẹ. Qua cơn thất vọng, ông quyết học 16 giờ một ngày và làm một ly nước ngon bằng quả chanh mà định mệnh đã đưa lại. Thế rồi ông thành công, thành công quá tưởng tượng: từ một chính trị gia còm của địa phương, ông đã trở thành một trong những nhân vật có tiếng nhất Hoa Kỳ, một người mà *Nữ Ước thời báo* đã gọi là “Công dân thành phố Nữ Ước được nhiều người yêu chuộng nhất”.

Người tôi nói tới đây là ông Al Smith, đã giữ chức Thống đốc tiểu bang Nữ Ước trong bốn nhiệm kỳ liên, một việc không tiền khoáng hậu trong lịch sử xứ này. Năm 1928, khi ông đang làm ứng cử viên của đảng dân chủ trong cuộc tuyển cử Tổng thống, sáu Đại học đường – trong số đó có hai Đại học đường Columbia và Harvard – đã ban những bằng danh dự cao nhất cho ông một người chưa học hết cấp sơ đẳng!

Chính ông đã phải công nhận rằng chẳng làm nên công chuyện gì nếu đã không học 16 giờ một ngày để bù lấp sự thấp kém của mình.

Ông Nietzsche đã định nghĩa “một người lý tưởng” là: “Người khi bị định mạng thử thách, không những đã tỏ ra xuất chúng, mà thời thường còn thích tìm khó khăn và những trở lực để đương đầu”.

Càng nghiên cứu về sự nghiệp những nhân vật tài ba, tôi càng tìm thấy những bằng chứng cho sự tin tưởng của tôi rằng phần đông những nhân vật này sở dĩ hơn người, là vì họ ra đời với một điểm bất lợi mà chính điểm bất lợi đó đã kích thích họ cố gắng một cách khác thường để đạt tới những mục đích cao cả. Ông William James đã nói: “Những nhược điểm của ta giúp ta một cách không ngờ”.

Nếu không bị lòa, rất có thể ông Milton chỉ thành một thi sĩ làng nhàng, chứ không phải là thi sĩ đại tài như ngày nay, và cũng rất có thể Beethoven đã không đi tới chỗ tuyệt đối của âm nhạc, nếu ông không điếc.

Sự nghiệp hiển vinh của Helène Keller chắc chắn nhờ vì bà vừa mù vừa điếc.

Nếu Tchaikovsky không bị định mạng cướp mất hạnh phúc, nếu ông không gặp phải người vợ đa nghi, hay thù oán, loạn thần kinh có lẽ chẳng bao giờ ông sáng tác được bản nhạc “*Symphonie pathétique*”, ngàn năm bất diệt.

Dostoievsky và Tolstoi cũng vậy, nếu đời sống của hai ông không đầy rẫy những đau thương, chưa chắc những tác phẩm tuyệt diệu của hai ông đã ra đời.

Charles Darwin, người có những lý thuyết táo bạo đã đảo ngược cả quan niệm khoa học về đời sống ở thế gian này, đã tuyên bố rõ rệt rằng sự tàn tật của ông đã giúp ông một cách bất ngờ. Ông nói: “Nếu thân tôi không là cái xác vô dụng, chưa chắc tôi đã có sức mạnh tinh thần để biểu minh những lý thuyết của tôi”.

Cùng một ngày Darwin sinh ra [12/02/1809 – QuocSan], một túp lều không ai biết đến, ở khu rừng rậm thuộc tiểu bang Kentucky, một đứa nhỏ khác cũng cất tiếng chào đời. Cha đứa nhỏ này là lão tiều phu nghèo khó Lincoln, và đứa nhỏ được đặt tên là Abraham. Chính đứa nhỏ này cũng vì khổ cực mà đã cố gắng tự rèn luyện để trở nên người. Nếu Abraham Lincoln sinh vào một gia đình quý phái, được vào học tại Đại học đường Harvard, được hưởng một lạc thú gia đình hoàn toàn, có lẽ ông đã chẳng thốt ra những lời nhiệt thành, tự đáy lòng, khi ông tái cử Tổng Thống Hoa Kỳ: “Tôi sẽ cố không xử ác với bất cứ ai và sẽ đại lượng, bác ái với mọi người”.

---

Đến đây, ta hãy ngừng lại và rút bài luân lý thực hành của những trường hợp kể trên. Nếu chưa bao giờ bạn làm được ly nước ngon lành bằng trái chanh số phận đã mang lại, *thì bạn cũng thử xem nào?* Bạn hãy cố gắng, vì rủi có thua, bạn cũng chẳng mất gì, nhưng nếu được thì bạn sẽ vô cùng hạnh phúc. Bạn phải cố gắng vì hai lẽ: một là ít ra bạn còn có cơ thành công, hai là dù thất bại đi chăng nữa, sự cố gắng của bạn để chuyển bại thành thắng đã bắt bạn nhìn thẳng vào tương lai mà quên đi dĩ vãng. Bạn sẽ có những lý tưởng thiết thực và nghị lực sáng tác sẽ trở dậy kích thích bạn làm việc, đến nỗi bạn không còn thì giờ mà nghĩ vợ vãn, bới đồng tro tàn của thời qua.

Nếu bạn muốn thư thái tinh thần, muốn có hạnh phúc, bạn hãy thử áp dụng nguyên tắc này: *Số mệnh chỉ cho bạn một trái chanh cò, bạn hãy tìm cách làm thành một ly nước giải khát.*

## Chương 18. Làm sao trị được bệnh u uất trong hai tuần

Khi bắt đầu viết cuốn sách này, tôi đặt một giải thưởng 200 Mỹ kim cho tác giả nào viết được một truyện ích lợi và hứng thú nhất với nhan đề *“Tôi đã thắng được ưu phiền cách nào?”*

Ban giám khảo cuộc thi đó có: Eddie Rickenbacker, chủ tịch hãng hàng không Eastern Air Lines, Bác sĩ Stewart, W. Mc. Clelland ở Đại học đường Lincoln Memorial, và H.V. Kaltenborn, bình phẩm viên của Đài phát thanh Nữ Ước. Chúng tôi nhận được hai truyện tuyệt hay, tới nỗi không sao phân biệt được hơn kém. Bởi vậy chúng tôi chia giải thưởng làm hai.

Truyện dưới đây, của ông C.R. Burton, là một trong hai truyện ấy.

“Má tôi bỏ nhà h ồi tôi 9 tuổi và ba tôi mất h ồi tôi có 12 tuổi. Ba tôi bị bắt đắck kỳ tử, còn má tôi thì từ bỏ nhà đi, cách đây 19 năm, tôi không được gặp, cả hai đứa em gái nhỏ má tôi dắt theo cũng biệt dạng. Trong 7 năm đầu, tôi không nhận được bức thư nào của má hết. Má tôi đi được 3 năm thì ba tôi bị tai nạn mà mất. Trước khi ấy, người có sang chung với bạn một tiệm cà phê trong một tỉnh nhỏ ở Missouri, và trong khi người bạn đi buôn bán ở nơi khác, thì người bạn kia li ền sang tiệm cà phê lại cho người khác r ồi bỏ trốn mất. Một người bạn thân đánh dây thép gọi ba tôi về ngay; và trong khi vội vàng, ba tôi chẳng may bị xe hơi cán ở Salines. Hai người cô tôi, vừa già, vừa nghèo, vừa hay đau, nhận nuôi 3 đứa trong số 5 anh em chúng tôi. Nhưng không ai chịu nuôi tôi và em tôi hết. Chúng tôi bơ vơ trong tỉnh. Chúng tôi rất lo bị người đời đấi chúng tôi như thường đấi những đứa trẻ mồ côi. Nỗi lo đó thành hiện thực ngay. Trong một thời gian ngắn, tôi sống nhờ một gia đình nghèo trong tỉnh. Nhưng thời buổi khó khăn, vì ân nhân của tôi mất việc, không nuôi tôi được nữa. Sau nhờ được ông bà Loftin dắt tôi về nuôi tại trại ruộng, cách tỉnh độ 13 cây số. Ông Loftin 70 tuổi và đau, phải nằm ở giường hoải. Ông biểu tôi: “Hễ không nói dối, không ăn cắp và bảo gì làm nấy thì ở mãi được”. Tôi thuộc lời ấy như lời Thánh kinh và theo đúng như vậy. Tôi được đi học, nhưng ngay tu ần đầu, mỗi lần trở về nhà, la khóc khổ sở. Những bạn học chọc ghẹo, chế giễu cái mũi lớn của tôi, bảo tôi là đồ ngu và kêu tôi là thằng “mồ côi thò lò mũi xanh”. Tức giận quá tôi muốn đánh tụi nó, nhưng ông Loftin khuyên tôi “Biết nhịn và tránh cuộc xô xát, ầu đả, là có một nghị lực tinh thần lớn lắm”. Tôi nhịn cho tới bữa kia một đứa nhỏ hốt bãi phân gà

trong sân trường và ném vào mặt tôi. Tôi liền xông vào đánh nó: Vài đứa khác cho như vậy là đáng kiếp cho thằng nọ và từ đó chúng tôi chơi với nhau.

Tôi lấy làm tự đắc có chiếc nón mà ông Loftin đã mua cho. Một hôm, một đứa bạn gái lớn giựt nón tôi đang đội, đổ đầy nước vào, thành thử chiếc nón hư. Nó nói “đổ nước như vậy để cho cỏ rác trong đầu óc tôi khỏi khô”.

Ở trường, tôi không bao giờ khóc hết, nhưng về nhà tôi thì sụt sùi kể lể. Rồi một hôm, bà Loftin khuyên tôi một lời mà tôi hết ưu uất, lo buồn và từ đó, kẻ thù của tôi thành bạn thân của tôi. Bà khuyên thế này: “Ralph ơi, bọn đó sẽ không hành hạ con, không gọi là ‘thằng mồi còi thò lò mũi xanh’ nữa, nếu con nghĩ tới chúng và tìm cách giúp chúng”. Tôi theo lời khuyên ấy. Tôi ráng học, chẳng bao lâu đứng đầu lớp mà không bạn nào ganh tị hết, vì tôi đã tìm hết cách giúp họ rồi.

“Tôi giúp nhiều bạn làm bài dịch và bài luận, có khi làm sẵn cả bài cho nữa. Một đứa mắc cỡ không dám cho người nhà hay rằng tôi gà bài cho, nên xin phép má nó đi sẵn, nhưng lại nhà tôi, buộc chó vào lồng, rồi nhờ tôi giảng giùm bài học. Tôi chép tập cho một đứa khác và bỏ nhiều buổi tối chỉ toán cho một bạn gái.

Cảnh chết chóc và đau lòng xảy tới bên hàng xóm. Hai người chủ trại chết, rồi một người bỏ vợ. Trong 4 gia đình, chỉ có tôi là đàn ông. Tôi giúp những người đàn bà góa đó trong 2 năm. Khi đi học và lúc ở trường về, tôi ghé vào trại họ, giúp họ bữa củi, vắt sữa bò, cho súc vật ăn uống. Thành thử không ai chế nhạo tôi nữa mà cảm tạ tôi. Khi giải ngũ, ở Hải Quân về, tôi được rõ cảm tình của họ. Ngày đầu tiên tới nhà, hơn 200 người lại thăm tôi, có người đi hơn 120 cây số, và lòng họ đối với tôi thiết chân thành. Vì tôi chịu khó và vui vẻ giúp đỡ người khác cho nên hết lo lắng và ưu phiền. Đã 13 năm rồi, không còn ai gọi tôi là ‘thằng mồi còi thò lò mũi xanh nữa’.”

Đáng khen thay cho C. R. Burton! Anh đã biết bí quyết đắc nhân tâm và diệt lo, để vui sống.

Bác sĩ Frank Loope cũng vậy. Ông tàn tật 23 năm vì chứng sưng khớp xương. Vậy mà ông Withouse ở tòa báo *Seattle Star* đã viết cho tôi: “Tôi

đã lại phỏng vấn bác sĩ Loope nhiều lần. Chưa bao giờ tôi thấy một người vị tha hoặc sung sướng hơn ông ta”.

Ông già nằm liệt giường ấy làm cách nào mà sung sướng như vậy? Bạn thử đoán xem. Có phải bằng cách phàn nàn và chỉ trích kẻ khác không? Không... Có phải bằng cách than thân trách phận và muốn được mọi người chú ý tới, săn sóc cho không? Không... Ông sung sướng như vậy chỉ nhờ biết theo đúng châm ngôn của ông Hoàng xứ Galles: “Tôi phụng sự”. Ông kiểm tên và địa chỉ của những người tàn tật khác và viết những bức thư vui vẻ an ủi họ để họ và ông cũng được vui lòng. Sau cùng, ông lập một hội ở khắp nước gọi là “*Hội những người bị giam tại nhà*”.

Nằm trên giường, ông viết trung bình mỗi năm 1.400 bức thư và kiểm sách cùng máy khâu thanh tặng cho hàng ngàn người tàn tật để họ được vui vẻ.

Bác sĩ Loope khác người ở chỗ nào vậy? Chính ở chỗ ông có lòng nhiệt thành của một người có mục đích, có sứ mạng. Ông được biết hoan lạc chính bởi ông phụng sự một lý tưởng cao cả và ý nghĩa hơn cái đời sống đáng lẽ rất tầm thường của ông. Ông thiết không giống ông Shaw, tự cho mình là trung tâm của vũ trụ và phàn nàn tại sao thế giới không tận tụy lo hạnh phúc của ông, để cho thân ông phải thành “một cái túi da chứa bệnh tật và âu sầu”.

Alfred Adler, nhà trị bệnh thần kinh trứ danh, có nói một câu lạ lùng nhất từ trước tới giờ. Ông biểu những người mang bệnh âu sầu rằng: “Chỉ trong hai tuần là ông hết bệnh, nếu ông theo đúng phương thuốc này: Ráng mỗi ngày kiếm cách làm vui một người nào đó.”

Lời ấy có vẻ khó tin quá, cho nên muốn giảng thêm, tôi phải trích hai trang trong cuốn sách rất hay: “*Ý nghĩa của đời sống phải ra sao?*” của bác sĩ Adler. Đây là hai trang đó:

“Bệnh u uất tựa như một thói oán hờn dai dẳng, chủ ý để được người xung quanh luôn luôn thương hại săn sóc tới mình. Những ký ức hời hợt của một người có bệnh đó đại loại thường có những cử chỉ ích kỷ như vậy: ‘Tôi nhớ có lần tôi muốn nằm trên giường, nhưng anh tôi đã nằm ý trên đó rồi. Tôi la khóc cho tới khi anh tôi phải nhường giường cho tôi.’”

“Những người u uất thường muốn tự tử và việc cần nhất của y sĩ là tránh cho họ cái lý do để tự tử. Riêng tôi luôn luôn cho họ phương thuốc

đầu tiên này: ‘Nếu ông không muốn làm việc thì đừng tự bắt buộc phải làm nó’. Cốt ý để làm nhẹ bớt tình cảnh khẩn trương của họ đi. Phương thuốc ấy dường như giản dị quá, nhưng nó trị được tận căn chứng bệnh. Khi một người mắc chứng bệnh u uất, muốn gì đâu được như ý, thì còn trách móc gì ai nữa? Còn thù oán gì nữa mà mong tự tử để tự trả thù? Tôi nói với họ: ‘Nếu ông muốn đi coi hát hay muốn đi chơi, cứ đi. Giữa đường ông không muốn đi nữa thì thôi, ngừng lại’. Như vậy, họ được thỏa lòng hiếu thắng. Họ thấy họ lớn hơn ông Trời, vì muốn làm gì thì làm kia mà! Một mặt khác, họ thường muốn áp chế và trách móc mọi người nhưng nếu ai cũng đồng ý với họ luôn luôn, thì họ còn áp chế ai được nữa? Phương pháp đó có kết quả tốt và chưa bao giờ con bệnh của tôi tự tử hết. Biết trước người bệnh sẽ nói ‘Nhưng tôi không muốn gì hết’, cho nên tôi tìm sẵn câu trả lời: ‘Ông đã không muốn làm gì thì cứ việc nghỉ’. Có một đôi khi họ đáp: ‘Tôi chỉ muốn nằm suốt ngày’. Tôi biết nếu để họ nằm ở giường suốt ngày thì chẳng bao lâu họ sẽ khó chịu, không muốn nằm nữa. Bởi vậy tôi chẳng hề cản. Vì nếu ngăn cản thì họ gây rối lộn. Tôi luôn luôn để họ tự tiện. Đó là qui tắc thứ nhất.

“Qui tắc thứ nhì là tấn công trực tiếp cách sống của họ. Tôi bảo họ: ‘Bệnh ông có thể hết được nếu ông theo đúng phương sách trong hai tuần: Ông ráng mỗi ngày nghĩ cách làm vui lòng một người khác’. Tôi khuyên vậy là vì họ thường chỉ bận óc với ý nghĩ: ‘Làm sao cho người khác bức mình được?’ Nghe tôi khuyên, họ trả lời những câu rất lý thú. Có người nói: ‘Điêu đó dễ lắm. Suốt đời tôi chỉ tìm cách làm vui lòng mọi người’. Thực ra, họ không bao giờ như vậy cả. Tôi chắc họ cũng chẳng bao giờ nghĩ tới sự ấy. Tôi lại khuyên: ‘Khi nào không ngủ được, thì ông nghĩ cách làm vui lòng một người khác, ông sẽ mau hết bệnh lắm.’

Tất nhiên tôi dặn họ phải làm vui lòng người một cách nhũn nhặn, thân ái.

Hôm sau gặp họ, tôi hỏi: ‘Hồi hôm, ông có nghĩ tới lời tôi khuyên như không?’ Họ đáp: ‘Vừa đặt mình tôi đã ngủ rồi, thành thử không nghĩ tới được.’ Ngủ được còn gì hơn nữa?

Có người trả lời: ‘Tôi không sao theo lời ông được, vì tôi nhiều nỗi lo quá rồi.’ Tôi bảo họ: ‘Thì ông cứ lo việc ông đi; nhưng đồng thời, ông có thể thỉnh thoảng lo cho người khác được.’ Như vậy tôi dần dần tập cho họ chú ý tới người.



Lại có nhiều người nói: ‘Tôi làm vui lòng họ làm chi? Họ có nghĩ cách làm vui lòng tôi đâu?’ Tôi đáp: ‘Vì như vậy lợi cho sức khỏe của ông. Còn họ thì rồi họ sẽ đau như ông hiện đau.’

Rất ít khi tôi gặp được một bệnh nhân chịu nói: ‘Tôi đã nghĩ tới lời ông khuyên.’

Tôi biết rằng bệnh của họ chỉ do không chịu hợp tác với đời, nên tôi muốn họ nhận thấy điều ấy là cần. Khi nào họ bằng lòng hợp tác với người một cách bình đẳng thì họ sẽ hết bệnh... Bốn phận quan trọng nhất của những tín đồ bất cứ đạo nào vẫn là: ‘Thương người như thể thương thân’... Người nào ích kỷ không nghĩ tới bạn bè, sẽ gặp những nỗi khó khăn nhất trong đời và làm hại xã hội nhiều nhất... Chúng ta chỉ cần sao cho mỗi người thành một bạn tốt, yêu mến đồng loại, chân thành và tận tâm trong tình thương yêu và trong hôn nhân. Được như vậy, không còn gì hơn nữa”.

Vậy bác sĩ Adler khuyên ta mỗi ngày làm một việc thiện. Mà thế nào là một việc thiện? Đức giáo chủ Mohamet nói: “Một việc thiện là một việc làm nở một nụ cười trên môi người khác.”

Tại sao làm việc thiện mỗi ngày lại có ảnh hưởng tốt tới tâm hồn ta? Vì khi nghĩ cách làm vui người khác, ta không nghĩ tới ta nữa; mà chính cái tật chỉ nghĩ tới mình đã làm cho ta ưu tư, sợ sệt và lo lắng.

Bà William T. Moon, giám đốc một trường học ở Nữ Ước không cần phải mất tới 2 tuần mới kiếm được cách làm vui người khác hầu diệt nỗi ưu tư của bà. Bà thắng bác sĩ Adler, vì thu được kết quả nhanh gấp 14 lần. Nói thế nghĩa là bà diệt ưu tư của bà chỉ trong 1 ngày, chứ không cần tới 14 ngày, nhờ bà nghĩ cách làm cho hai đứa trẻ mồ côi được vui sướng.

Bà kể: “Năm năm trước, một hôm vào tháng chạp, tôi thấy tâm hồn chìm đắm trong biển ưu tư. Tôi than thân trách phận vì tôi đã sống nhiều năm đầy hạnh phúc với nhà tôi, rồi thành linh nhà tôi mất. Lễ Giáng sinh càng tới gần, tôi càng thấy buồn tẻ. Chưa bao giờ tôi ăn lễ đó trong cảnh cô độc, cho nên năm ấy tôi thấy nó tới mà ghê. Bạn bè mời tôi lại nhà họ ăn lễ, nhưng nghĩ mình có mặt chỉ làm cho người khác buồn lây, nên tôi từ chối hết. Càng cận ngày, tôi càng đau đớn cho thân phận. Thiệt ra đời tôi cũng như đời hết thấy chúng ta, nhờ Chúa, còn được nhiều nỗi đáng vui. Ngày giáp lễ Giáng sinh, tôi ở sở ra hồi ba giờ chiều và thơ thẩn trên đại lộ

thứ 5 để tìm sự khuây khoả. Bấy giờ trên đường chật ních những người qua lại, vẻ mặt rất hân hoan. Càng trông họ, tôi lại càng nhớ những năm sung sướng đã qua. Nghĩ tới sự phải về giam mình trong một căn phòng lạnh lẽo và trống trải, tôi không chịu nổi. Tôi sợ hãi, không biết nên làm gì, nước mắt chảy ròng ròng. Sau khi đi lang thang khoảng một giờ như vậy, tôi tới cuối một con đường ô tô buýt, Nhớ lại hồi trước hai vợ chồng thường leo lên một chiếc xe thứ nhất ở bên. Xe chạy qua sông Hudson được một lát, tôi nghe người bán vé nói: “Tới cuối đường rồi, thưa cô”. Tôi xuống xe. Tôi cũng không biết tên nơi đó nữa, nhưng thấy cảnh tĩnh mịch yên ổn. Trong khi đợi chuyển xe về, tôi đi ngược một con đường có nhiều nhà cửa sang trọng. Đi ngang một nhà thờ, nghe tiếng đàn du dương đánh bản “*Đêm tĩnh mịch*”, tôi bèn vào. Trong nhà thờ không có ai hết, trừ người đánh đàn. Tôi lặng lẽ ngồi xuống ghế mà không ai hay. Cây Nô-en trang hoàng đẹp đẽ, chiếu sáng ra làm cho những đồ trang thiết chói lọi như những ngôi sao lấp lánh dưới ánh trăng. Nghe âm thanh dịu dàng của bản đàn và bụng lại đói – vì từ sáng chưa ăn gì – tôi thiu thiu ngủ, giữa lúc tĩnh thần và thể chất đều mệt mỏi.

“Tĩnh dậy, tôi không còn nhớ tôi đang ở đâu nữa. Tôi thấy trước mặt có hai đứa nhỏ quần áo tồi tàn, chắc lại để ngắm cây Nô-en. Đứa gái chỉ tôi nói: ‘Không biết có phải ông già Nô-en mang cô này lại không?’ Thấy tôi ngừng đầu mở mắt, cả hai đứa đều sợ. Tôi vội bảo cho chúng yên tâm. Đoạn hỏi đến mẹ cha. Chúng đáp: ‘Chúng em không có ba má’.

Vậy ư? Vậy thì, trời ơi! Hai đứa nhỏ còn khổ hơn tôi nhiều. Thấy chúng thế rồi nghĩ tới tôi thế này mà còn than thân trách phận, tôi thấy thua chúng. Tôi để chúng coi cây Nô-en xong, dắt chúng lại một tiệm nước để giải khát, và mua cho chúng ít kẹo, đồ chơi. Nỗi cô đơn của lòng tôi tự nhiên biến mất. Đã mấy tháng nay, nhờ hai đứa con mồ côi ấy, tôi quên hẳn cảnh ngộ tôi đi và được vui vẻ quá. Trong khi hỏi chuyện chúng, tôi nhận thấy rằng, so với chúng, đời tôi đã chứa chan hạnh phúc. Tôi cảm ơn Chúa đã cho tôi ăn nhiều lễ Giáng sinh rực rỡ, giữa gia đình đầm ấm, hồi thơ ấu. Hai đứa nhỏ ấy làm cho tôi vui nhiều hơn là tôi đã làm vui chúng. Nhờ chúng, tôi thấy rằng muốn được hạnh phúc, ta phải gây hạnh phúc chung quanh ta. Ta phân phát hạnh phúc tức là nhận được hạnh phúc vậy. Do sự giúp đỡ người và do tình thương, tôi đã thắng ưu tư và thói than thân

trách phận. Tôi thấy đời tôi thay đổi hẳn, chẳng những lúc ấy mà cho tới mấy năm sau nữa”.

Tôi biết nhiều người nhờ quên mình mà tìm thấy sức khỏe và hoan hỉ. Nếu kể chuyện họ, có thể viết thành một cuốn sách được. Như trường hợp của bà Margaret Taylor Yetes chẳng hạn, một người đàn bà nổi danh nhất trong giới Hải Quân Hoa Kỳ.

Bà là một tiểu thuyết gia, nhưng không có truyện trình thám nào bà viết hay bằng nửa câu chuyện thiệt xảy ra, ngày quân đội Nhật Bản tấn công hạm đội Mỹ ở Trân Châu Cảng. Lúc ấy bà đã bị bệnh đau tim hơn một năm rồi. Mỗi ngày bà phải nằm liệt giường đến 22 giờ, kỳ dư chỉ được nhiều lắm là từ phòng ra vườn, để tắm nắng. Mà đi như vậy phải vịn tay người ở gái. Hễ đó bà tưởng sẽ tàn tật tới mãn đời. Mà thiệt ra – lời bà nói – nếu quân Lùn không tấn công Trân Châu cảng và làm cho tôi xúc động mạnh tới nỗi khỏi bệnh, thì có lẽ đời tôi tuy sống cũng như chết. Khi quân Nhật tấn công, cả châu thành hỗn loạn. Một trái bom rớt gần nhà tôi làm tôi bắn ra khỏi giường. Xe cam nhông binh đội chạy lại các trại lính ở Hickam Field, Scofield và phi trường Kaneohe Bay, để chở vợ con của bộ binh và thủy binh vô ở trong các trường học. Đồng thời, hội Hồng thập tự kêu điện thoại hỏi từng nhà xem ai có phòng dư và thuận cho những người gia cư bị tàn phá đó tới ở đậu. Hội biết tôi có máy điện thoại ở đầu giường, nhờ tôi thông tin giúp hội. Tôi ghi những nơi mà vợ con binh lính có thể lại ở tạm và đáp những câu hỏi về gia quyến của họ.

Ngay bấy giờ tôi đã được biết chồng tôi là Hải quân trung tá Robert Raleigh Yates vô sự. Tôi ráng làm cho những người vợ chưa có tin tức về chồng họ được vững dạ và tôi an ủi một số đông đàn bà goá – chao ôi, có đến 2.117 sĩ quan, hạ sĩ quan và quân lính trong Lục quân, Hải quân tử trận và 960 người mất tích.

Mới đầu, tôi phải nằm để trả lời điện thoại. Rồi tôi ngẩng dậy lúc nào không hay. Sau cùng bận việc và hăng hái quá, tôi quên hết bệnh tật, ra khỏi giường đến ngồi ở bàn. Vì mãi giúp những người khác khổ sở hơn mình nhiều, nên tôi quên hẳn tôi đi. Thế rồi trừ 8 giờ ngủ ra, ngày cũng như đêm, không bao giờ tôi nằm ở giường nữa. Bấy giờ tôi nhận thấy rằng nếu quân Lùn không tấn công Trân Châu cảng thì tôi đã thành một người bán tàn tật suốt đời. Nằm ở giường dễ chịu quá, luôn luôn có người hầu hạ, nên bấy lâu tôi đã tự làm cho tiêu tan cái ý muốn khỏi đau mà không hay.

Trần Trân Châu Cảng là một bi kịch bi thương nhất trong lịch sử Mỹ, nhưng riêng đối với tôi, nó là một may mắn. Cuộc khủng hoảng ấy đã cho tôi một sức mạnh mà không bao giờ tôi ngờ có được. Tôi không nghĩ tới tôi nữa mà chuyên chú vào người khác. Tôi có một mục đích lớn lao, quan trọng, cốt yếu. Tôi không có thì giờ nghĩ tới tôi, lo lắng cho tôi nữa”.

Một phần ba những người bệnh thần kinh có thể tự trị được nếu họ làm theo Margaret, nghĩa là nghĩ tới sự giúp đỡ kẻ khác. Đó không phải là ý của tôi mà là của Carl Jung. Mà Carl Jung biết rõ đi đâu ấy hơn ai hết. Ông nói: “Một phần ba con bệnh của tôi đau không phải vì bệnh, mà vì đời sống của họ vô nghĩa và trống rỗng. Nói một cách khác, họ muốn đi du lịch trên đường đời, nhưng trể tàu, nên đời họ hóa ra nhỏ mọn, vô ích, khiến họ chạy đi kiếm một nhà chuyên trị bệnh thần kinh. Vì lỡ tàu họ đứng trên bến mà trách hết thầy mọi người – trừ họ ra – và muốn cho cả thế giới săn sóc họ, làm thỏa những ý muốn ích kỷ của họ”.

Chắc bạn tự nhủ: “Những chuyện đó có chi lạ lùng đâu? Nếu gặp hai đứa trẻ mồ côi đêm Giáng sinh, thì ta cũng thương chúng được; nếu ở Trân Châu cảng, ta cũng vui vẻ làm như Margaret Taylor Yates rồi. Nhưng cảnh ngộ của ta khác: Ta sống một đời tầm thường quá. Ta không gặp cảnh gì bi đát cả. Vậy thì làm sao giúp người được? Và tại sao lại giúp họ chứ? Có lợi gì cho ta đâu?”

Câu hỏi đó có lý. Tôi xin đáp. Dù đời bạn bình dị đến đâu đi nữa, chắc chắn mỗi ngày bạn cũng gặp một vài người lạ. Bạn đối với họ ra sao? Bạn lãnh đạm ngó họ, hay cảm thương tự hỏi họ có uẩn khúc chi mà chán chường đến vậy? Như người phu trạm chẳng hạn, mỗi năm đi hàng trăm cây số, mang thư lại tận nhà bạn, có bao giờ bạn thấy thương người đó hoặc tha thiết muốn biết tình cảm họ ra sao không? Có bao giờ hỏi họ “đi nhiều như vậy có mệt, có chán không?”. Còn người bán hàng ở tiệm tạp hóa, người bán báo, người đánh giày cho bạn ở góc đường nữa? Họ đều là người như ta, trong đầu cũng đầy những lo lắng, mơ mộng và hoài bão riêng. Họ cũng mong gặp được người tri kỷ để kể lể tâm sự, nhưng có bao giờ bạn để họ kể lể tâm sự họ không? Có bao giờ bạn tỏ ra nhiệt tình và thành thật chú ý tới đời sống của họ không? Đó. Tôi muốn bạn giúp đỡ người theo cách ấy. Bạn không cần phải là một danh ca hoặc một nhà cải cách xã hội mà cũng có thể giúp đời trong khu vực riêng của bạn được. Ngay sáng mai, bạn hãy giúp những người mà bạn gặp đi.

Giúp như vậy bạn được lợi gì? Bạn sẽ hân hoan hơn nhiều, sẽ được mến ý và hài lòng về bạn rất nhiều! Aristote gọi thái độ ấy là một “thứ ích kỷ sáng suốt”. Zoroastre nói: “Làm việc thiện không phải là một bổn phận mà là một nguồn vui, vì nó tăng sức khỏe và hạnh phúc của ta”. Và Benjamin Franklin tóm tắt ý ấy trong lời nói giản dị này: “Anh thương người tức là anh rất thương anh vậy”.

Ông Henry C. Link, giám đốc sở Tâm Lý ở Nữ Ước viết: “Theo tôi, trong thời hiện đại, không có phát minh về tâm lý nào quan trọng bằng sự chứng minh bằng khoa học Hy sinh và Có kỷ luật là hai đức tính cần thiết cho sự thành công và hạnh phúc của ta”.

Khi chăm chú tới ước vọng của người, không những ta quên lo lắng, ưu tư của ta, mà nhờ đó, ta còn có rất nhiều bạn và rất vui vẻ nữa. Tại sao vậy? Thì đây: Một lần tôi hỏi giáo sư William Lyon Phelps ở Đại Học đường Yale về điều ấy.

Ông đáp: “Không bao giờ tôi vào một tiệm cao lầu, một tiệm hớt tóc hoặc một cửa hàng mà không nói một câu làm vui những người tôi gặp. Tôi ráng tỏ rằng tôi coi họ là người chứ không phải chiếc bánh xe trong một bộ máy. Tôi thường khen cô bán hàng có cặp mắt hoặc móng tóc đẹp. Hoặc tôi hỏi người thợ hớt tóc đứng suốt ngày có thấy mệt không. Có khi tôi hỏi tại sao họ lại lựa nghề đó, học nghề từ hồi nào và đã hớt được bao nhiêu cái đầu rồi. Tôi chỉ cho họ cách tính. Tôi thấy rằng hỏi thăm họ vậy thì họ tươi cười vui vẻ. Tôi thường bắt tay phụ xách hành lý cho tôi để anh hăng hái và tươi cười suốt ngày. Có một buổi hè nóng nực vô cùng, tôi ăn bữa trưa trong một toa xe lửa của Công ty New Haven Railway. Toa chật cứng khách và nóng như lò, mà người hầu bàn lại chậm chạp. Đến lúc người này mang thực đơn lại, tôi nói: ‘Trời như hôm nay mà phải nấu ăn trong bếp nóng, chắc khổ lắm nhỉ?’ Anh ta liếc nhìn chằm chằm thề. Mới đầu, tôi cứ tưởng anh đã đồ quạu. Nhưng anh ta nói: ‘Trời cao đất dày!! Hết thầy khách ăn đầu phàn nàn về món ăn dở, sự hầu bàn chậm chạp, trời nóng, giá cao. Tôi đã nghe họ chỉ trích 19 năm rồi. Ông là người đầu tiên và độc nhất tỏ lòng thương hại cái kẻ ở trong bếp nóng như thiêu. Cầu Trời cho có nhiều khách ăn như ông’.”

Người hầu bàn ngạc nhiên thấy người da đen như anh cũng được coi như người chứ không như những bánh xe của công ty xe lửa. Giáo sư Phelps tiếp: “Ai cũng cần được chú ý tới mình một chút và tỏ tình đồng

loại với mình. Nếu gặp một người dắt một con chó đẹp ở ngoài đường, luôn luôn tôi khen con chó đẹp. Và khi tôi quay lại thì thường thấy người kia vuốt ve, ngắm nghía nó. Nghe lời tôi khen, người ấy nhớ lại vẻ đẹp của con vật.

Một lần, ở nước Anh, nhân gặp một người chăn trầu, tôi thành thật khen con chó của anh lớn và thông minh. Rồi hỏi anh ta dạy dỗ nó ra sao. Sau lúc từ biệt, tôi ngó lại thì thấy con chó đứng thẳng, hai chân trước vịn lên vai chủ, để chủ vuốt ve. Tôi chú ý đến anh ta và con chó anh một chút mà làm anh hoan hỉ, con chó được nâng niu mà tôi cũng được vui lòng nữa.”

Bạn có thể tưởng tượng một người đi bắt tay những anh phu vác, tỏ lòng thương hại những người làm trong bếp nóng như thiêu và khen chó của người, bạn có thể tưởng tượng được người như vậy mà chán chường hoặc ưu tư và bị bệnh thần kinh được không? Tất nhiên là không. Một tục ngữ Trung Hoa nói: “Người nào cần bông hồng mà biếu bạn, luôn luôn tay người đó phảng phất hương thơm”.

Điêu ấy, Billy Phelps ở Yale đã biết rõ và ông đã sống đúng theo đó. Ta khỏi phải chỉ cho ông nữa. Nếu bạn là đàn ông, bạn không cần phải đọc đoạn dưới này; không có lợi gì cho bạn lắm, vì đó là chuyện một cô con gái khổ sở mà được nhiều người hỏi làm vợ. Cô ấy bây giờ là một bà già đã có cháu nội rồi. Mấy năm trước có lần tôi lại nghỉ một đêm tại nhà hai vợ chồng bà. Tôi diễn thuyết ở tỉnh bà và sáng hôm sau, bà đánh xe đưa tiễn tôi tới một ga xe lửa cách đó 80 cây số, để về Nữ Ước. Chúng tôi bàn về cách đặc nhân tâm. Bà nói: “Ông Carnegie, tôi thuật cho ông nghe một chuyện mà từ trước tới nay tôi chưa nói, cả với nhà tôi nữa. Gia đình tôi là một vọng tộc ở Philadelphia. Bi kịch hồi tuổi thơ và tuổi xanh của tôi là cảnh nghèo. Tôi không được sang trọng như chị em cùng dòng thế phiệt như tôi. Quần áo tôi thì bằng vải thô, vừa chật, vừa không hợp với hình vóc, cố nhiên lại không đúng thời trang nữa. Tôi lấy làm nhục nhã, xấu hổ tới nỗi nhiều đêm nằm thẫn thức. Về sau thất vọng quá, nên trong những bữa tiệc, tôi luôn luôn cố tình xin người bên kế cho nghe những kinh nghiệm, lí tưởng và dự định về tương lai của họ. Không phải tôi thích nghe họ đâu. Tôi cốt hỏi như vậy để họ khỏi ngó vào bộ áo tũ của tôi mà. Nhưng một điều lạ lùng xảy ra: Nghe lời đáp của những chàng trai trẻ, tôi hiểu nhiều và vì chú ý tới câu chuyện, có khi tôi quên hẳn bộ cánh của tôi đi. Nhưng điều đó chưa bằng điều này: Vì chăm chú nghe và khuyến khích

họ nói về họ, nên đã vô tình làm cho họ vui lòng. Thế rồi dần dần tôi được người ta để ý tới nhất trong bọn chị em cùng giới. Sau đó, có ba chàng trong bọn hỏi cưới tôi”.

(Quý cô nghe chưa, đó là cách kiếm chồng đó!)

Vài bạn đọc chương này chắc bĩu môi nói: “Không có gì vô lý bằng cả đoạn khuyên nên chú ý tới người khác ấy. Hoàn toàn là thuyết pháp. Ta chẳng đại gì mà nghe. Ta muốn thu cho đầy túi, vợ được cái gì thì vợ, vợ ngay bây giờ. Còn những kẻ khác? Mặc xác họ!”

Nếu đó là ý kiến của bạn thì bạn có quyền giữ nó. Nhưng nếu bạn có lý thì hết thấy những triết gia và giáo dục gia từ hễ nhân loại có sử tới giờ – Giê Su, Khổng Tử, Thích Ca, Platon, Aristote, Thánh Francois – hẳn lần lần cả rồi. Tuy nhiên, bạn có thể khinh lời huấn hử của các bậc giáo chủ. Vậy để tôi xin kể lời khuyên của hai người theo thuyết vô thần. Người thứ nhất là ông A. E. Housman, giáo sư ở Đại học đường Cambridge, một trong những nhà sư phạm nổi danh nhất thời ông. Năm 1936, diễn thuyết ở trường Đại học đó về *Danh và chất của thơ*, ông nói rằng câu sau này của Giê Su chứa một thực sự lớn nhất và một phát minh sâu xa nhất về tình thần từ trước tới nay. “Kẻ nào tìm sự sống trong đời mình thì sẽ mất nó; kẻ nào bỏ đời sống của mình mà theo Ta thì sẽ kiếm thấy sự sống đời đời”.

Bạn đã nghe những người thuyết giáo nhắc hoài câu ấy. Nhưng chính giáo sư Housman là một người theo thuyết vô thần, một người chán đời đã có lần muốn tự tử mà cũng phải nhận rằng kẻ nào chỉ nghĩ tới mình thôi thì đời chẳng những không sung sướng, không thành công được mà kẻ đó sẽ khổ sở. Còn kẻ nào quên mình để giúp đỡ người khác sẽ tìm thấy hạnh phúc.

Nếu lời A. E. Housman không làm cho bạn cảm động thì tôi xin kể lời của một người Mỹ nổi danh nhất ở thế kỷ này, trong số những người theo thuyết vô thần: Theodore Dreiser. Ông chế nhạo tất cả các tôn giáo, cho rằng Thánh kinh chứa toàn những chuyện hoang đường và đời người là một “chuyện do một thằng khùng kể, đầy những lời rỗng tuếch, vô nghĩa và những hành động hung hăng của những kẻ hóa đại”. Vậy mà Dreiser bênh vực một nguyên tắc căn bản của Giê Su là *giúp đỡ kẻ khác*. Ông nói: “Nếu ta muốn kiếm một chút vui trên cõi trần, ta phải thực hành những nghĩa cử tốt đẹp, không những để lợi cho mình mà cần nhất lợi cho kẻ

khác nữa, vì cái vui của mình tùy thuộc vui của kẻ khác, cũng như vui của kẻ khác tùy thuộc vui của mình”.

Nếu chúng ta muốn “làm những nghĩa cử tốt đẹp cho kẻ khác – như Dreiser đã khuyên – thì chúng ta hãy làm mau đi. Không có thì giờ để phí. Con đường đời chỉ qua một lần thôi. Cho nên có thể làm được việc thiện nào, có dịp tỏ được lòng vị tha thì phải làm ngay. Đừng trì hoãn, đừng xao nhãng, vì chúng ta sẽ không bao giờ trở lại con đường chúng ta đã trải qua”.

Vậy muốn diệt ưu tư và tìm hạnh phúc, bình tĩnh cho tâm hồn ta hãy theo quy tắc thứ bảy này: *Chú ý tới người khác để quên ta. Mỗi ngày làm một việc thiện để làm nở một nụ cười trên môi người quanh ta.*



## TÓM TẮT PHẦN IV

**Bảy cách tu dưỡng tâm trạng để được bình tĩnh và hoan hỉ:**

### Quy tắc 1

Chỉ nên có những tư tưởng bình tĩnh, dũng cảm và lạc quan vì “tư tưởng của ta sao thì tạo đời sống của ta như vậy”.

### Quy tắc 2

Đừng bao giờ trả đũa kẻ thù hết, vì như vậy hại cho ta hơn cho họ. Chúng ta nên hành động như Đại tướng Eisenhower: Đừng phí một phút để nghĩ tới những người mà chúng ta ghét.

### Quy tắc 3

- Đừng bao giờ buôn phiến về lòng bạc béo của con người. Ta nên nhớ rằng Đức Chúa Giê Su chữa lành 10 người hủi trong một ngày mà chỉ độc nhất 1 người cảm ơn Ngài thôi. Vậy tại sao ta lại mong loài người nhớ ơn ta nhiều hơn họ nhớ ơn Chúa?
- Ta đừng mong ơn. Nhưng ta cứ cho đi, để được cái vui là đã làm việc thiện.
- Lòng nhớ ơn là một đức phải được bồi dưỡng; vậy ta phải luyện tập cho con cái ta cái đức đó thì chúng mới có được.

### Quy tắc 4

Đếm phước của bạn, đừng đếm họa!

### Quy tắc 5

Đừng bắt chước ai cả, tự tìm hiểu và sống theo ý ta, vì “ganh tị là ngu dại” mà “bắt chước là tự tử”.

### Quy tắc 6

Khi định mệnh chỉ cho ta một trái chanh thì ráng làm ly nước chanh mà uống.

### Quy tắc 7

Ráng tạo một chút hạnh phúc cho người để quên nỗi khổ của ta đi. “Ta thương người tức là rất thương ta”.

## **PHẦN V. HOÀNG KIM QUI TẮC ĐỂ THẮNG ƯU TƯ**

### **Chương 19. Song thân tôi đã thắng ưu tư cách nào?**

Như đã nói, tôi sinh trưởng trong một trại ruộng ở Missouri. Cũng như phần đông nông dân thời đó, song thân tôi làm lụng vất vả lắm. Má tôi dạy trong một trường làng, còn ba tôi làm trong một trại ruộng, mỗi tháng được 12 Mỹ kim. Má tôi chẳng những may đồ cho cả nhà mà còn phải nấu lấy xà bông cho chúng tôi giặt đồ nữa.

Ít khi chúng tôi có tiền lắm – trừ mỗi năm một lần, lúc bán heo. Chúng tôi đem bơ, trứng lại tiệm tạp hóa đổi lấy bột, đường, cà phê. Cho đến năm 12 tuổi, mỗi năm tôi không có các rưỡi để tiêu riêng. Còn nhớ một lần đi coi hội, tôi xin ba tôi được một cái, mà tưởng chừng như cầm trong tay tất cả vàng bạc, châu, ngọc của các ông Hoàng Ấn Độ.

Tôi đi bộ non hai cây số để tới trường học, chỉ có mỗi một lớp. Mùa lạnh, tuyết đông dày trên mặt đất, mà hàn thử biểu nhiều khi chỉ 28 độ dưới số không. Thế mà cho tới khi tôi 14 tuổi, không bao giờ tôi được một đôi giày cao su. Trong mấy tháng đông dài đằng dặc, chân tôi luôn luôn giá lạnh, và không bao giờ tôi tưởng tượng ở đời có người hai chân được ấm ráo trong mùa đông.

Song thân tôi làm việc như mọi: 16 giờ một ngày. Vậy mà chúng tôi vẫn luôn luôn bị nợ nần quấy rầy và vận xui đeo đẳng. Hồi nhỏ, xui tôi đã phải thấy cảnh lụt: nước sông tràn ngập ruộng nương, tàn phá mọi vật. Cứ bảy năm thì lụt tới sáu, và bây giờ, nhắm mắt lại, tôi còn nghĩ thấy mùi khét lẹt của xác heo đem thiêu.

Một năm nợ không lụt, trúng mùa, chúng tôi mua bò về nuôi mập ú. Nhưng không lụt mà còn tệ hơn lụt vì năm ấy, giá bò ở chợ Chicago hạ tới nỗi con bò nuôi mập mà bán chỉ lời có 30 Mỹ kim. Vất vả cả năm vì 30 Mỹ kim!

Làm gì cũng lỗ. Tôi còn nhớ ba tôi mua la con về nuôi. Nuôi ba năm, mướn người chăn dắt, rồi chở tới Memphis ở Tenessy, chịu bán với giá thấp hơn giá mua ba năm trước nữa.

Sau 10 năm vất vả, ăn uống kham khổ, chúng tôi không có một xu dính túi, mà còn nợ đến nước phải cầm vườn, cỗ trại. Hết sức làm lụng mà vẫn không trả nổi tiền lời, nên nhà ngân hàng làm nhục, chửi rủa và hăm dọa

ba tôi đi. Lúc ấy người 47 tuổi. Trên 30 năm đầu tắt mặt tối, người chỉ chuốc thêm nợ và nhục nhã. Chịu không nổi, người sinh âu sầu, mất ăn, sức lực tiêu mòn, cho nên mặc dù làm lụng suốt ngày ở ngoài đồng, người cũng phải uống thêm thuốc tiên thực. Tuy vậy, người vẫn rạc đi. Bác sĩ nói với má tôi rằng người không thể qua được 6 tháng nữa. Thì chính vì lo lắng quá, người có muốn sống thêm ngày nào nữa đâu! Tôi thường nghe má tôi kể: hễ ba tôi đi cho ngựa ăn, hoặc vắt sữa bò mà lâu không thấy trở lại, thì má tôi vội vã đi kiếm, sợ trông thấy xác chôn ở đâu một dây thừng.

Một hôm, khi ở Maryville về, nhân vừa bị nhà ngân hàng dọa đem phát mãi, ba tôi gò cương giữa một chiếc cầu, rồi xuống xe đứng ngó dòng nước một hồi lâu, phân vân không biết có nên nhảy xuống đó cho rồi đời không.

Về sau, ba tôi kể rằng bữa ấy người không tự trăn là nhờ má tôi quyết tín rằng nếu ta kính Chúa và tuân lời Chúa dạy, thì mọi sự sẽ được như ý hết. Vì vậy, ba tôi sống thêm 42 năm nữa, cho đến năm 1941, thọ được 89 tuổi.

Trong những năm phấn đấu đau lòng ấy, không bao giờ má tôi ưu tư. Có nỗi gì lo lắng thì người cầu Chúa. Mỗi đêm trước khi đi ngủ, người đọc một chương Thánh kinh: Song thân tôi thường đọc những lời an ủi này của Chúa Giê Su: “Giang sơn của Chúa có nhiều lâu đài tráng lệ... Cha sửa soạn một chỗ cho con đây... Cha ở đâu thì con ở đó”. Rồi chúng tôi quỳ xuống và cầu Đức Chúa Cha thương yêu, che chở.

Khi giáo sư William James dạy khoa triết lý ở Đại học đường Harvard, ông nói: “Phương thuốc thần diệu nhất để diệt ưu tư là lòng tín ngưỡng tôn giáo”.

Không cần phải học ở Harvard mới tìm thấy chân lý ấy. Má tôi đã tìm được nó trong một trại ở Missouri. Lụt, nợ, tai nạn không thể làm tiêu tan tinh thần vui vẻ, chói lọi, quyết thắng của người. Tôi bây giờ còn vẳng nghe giọng người ca trong khi làm việc:

*“Thản nhiên bình tĩnh ai gây?  
Trời cao thương rót xuống đây lòng tôi.  
Biển tình sâu lắm ai ơi!  
Vái van tụng niệm, thanh thoi tâm hồn!”*

Má tôi muốn tôi hy sinh cho tôn giáo. Hồi nhỏ tôi thành tâm muốn trở nên một nhà truyền giáo ở phương xa. Sau tôi vào trường Trung học, rồi ngày qua tháng lại, quan niệm của tôi dần dần thay đổi. Tôi nghiên cứu sinh vật học, khoa học triết học và các tôn giáo. Tôi sưu tầm để biết Thánh kinh đã viết ra sao và bắt đầu nghi ngờ nhiều lời dạy trong đó, cùng những lý thuyết hẹp hòi của các thầy giảng ở nhà quê. Tôi phân vân như lạc hướng. Như ông Walt Whitman, tôi “thấy thắc mắc về các câu hỏi đột ngột, tò mò nổi ở trong lòng”. Tôi không thấy đời có mục đích, nên không tụng niệm nữa, và theo thuyết bất khả tri<sup>[25]</sup>. Tôi tin rằng đời sống không có định hướng gì hết, nhân loại không có mục đích cao thượng, cũng như những quái vật gào thét trên trái đất 200 triệu năm trước vậy thôi. Tôi nghĩ rằng một ngày kia loài người sẽ bị tiêu diệt, cũng như những quái vật ấy. Khoa học dạy tôi rằng mặt trời đang chầm chậm nguội dần, và khi nó nguội mất 10%, trên trái đất sẽ không còn một sinh vật nào nữa. Khi nghĩ có người tin rằng Đức Thượng đế chí nhân tạo loài người theo hình dung của Ngài, tôi mỉm cười chua chát. Tôi tin rằng hằng hà sa số những tinh tú quay cuồng trong không trung tối tăm, lạnh lẽo, không có sinh vật, đều do một sức u mê tạo ra. Cũng có thể những tinh tú đó tự nhiên mà sinh, có thể chúng vẫn có từ hồi có thời gian và không gian vậy.

Nhưng bây giờ tôi còn dám chắc trả lời được những câu hỏi đó không? Không. Chưa ai giảng được bí mật của vũ trụ và của đời sống.

Chung quanh ta toàn là những bí mật. Cơ thể là một bí mật. Điện cũng vậy. Bông hoa nở giữa kẽ tường cũng vậy. Cỏ xanh trong vườn cũng vậy. Ông Charles F. Kettering, nhà giám đốc thiên tài của phòng nghiên cứu hãng General Motors, tặng trường Antioch mỗi năm 30.000 Mỹ kim để tìm xem tại sao màu cỏ lại xanh. Ông tuyên bố rằng nếu ta biết được có làm cách nào để biến đổi ánh sáng mặt trời, nước và than thành chất đường thì ta thay đổi được văn minh của nhân loại.

Cả máy móc chiếc xe hơi chúng ta dùng cũng là một bí mật nữa. Phòng nghiên cứu của hãng General Motors đã tốn mỗi năm hàng triệu Mỹ kim, ráng kiểm xem tại sao một tia lửa lòe trong máy lại làm cho hơi xăng nổ và xe chạy: nhưng kiểm không ra.

Chúng ta không hiểu được những bí mật của cơ thể ta, của điện, của xe hơi, song chẳng phải vì vậy mà chúng ta không dùng và hưởng những vật ấy. Tôi không hiểu những bí mật của tôn giáo và sự tụng niệm, nhưng cũng

không phải vì vậy mà tôi không hưởng được một đời sống êm đềm hơn, sung sướng hơn do tôn giáo mang lại. Mãi sau cùng tôi mới thấy lời Santayana là minh triết: “Người đời sinh ra không phải hiểu đời sống, mà để sống”.

Tôi đã *trở lại* Tôn giáo. Không, nói vậy không đúng. Phải nói tôi đã *tiến tới* một quan niệm mới mẻ về tôn giáo. Tôi không còn mảy may chú ý tới sự chia rẽ các môn phái vì tín điểu của họ khác hẳn nhau nữa. Nhưng tôi rất quan tâm tới sự ích lợi của tôn giáo, cũng như quan tâm tới sự ích lợi của điện, nước vậy. Những vật này đều giúp tôi sống một đời sống phong phú, đầy đủ sung sướng. Tôn giáo lại giúp tôi nhiều hơn nữa vì cho tôi nhiều giá trị về tinh thần. Như ông William James nói, nó làm cho đời sống có ý vị hơn, có sinh khí hơn, rộng rãi hơn, thỏa mãn hơn. Nhờ tôn giáo mà tôi tin tưởng, hy vọng và can đảm. Đời tôi có mục đích, có định hướng cũng nhờ nó, mà hạnh phúc của tôi tăng lên được nhiều, sức khỏe d ã d ao cũng nhờ nó nữa. Nó giúp tôi tạo ra “một cảnh xanh tươi, mát mẻ, bình tĩnh giữa kiếp trần gió bụi quay cuồng này”.

Ba trăm rưỡi năm trước, ông Francis Bacon đã có lý khi ông nói: “Triết lý nông nổi hướng óc loài người tới chỗ vô thần: nhưng triết lý sâu xa lại đưa ta tới tôn giáo”.

Tôi còn nhớ những ngày bàn về sự xung đột giữa khoa học và tôn giáo. Nhưng thời đó đã qua rồi. Một khoa học mới nhất, khoa tinh thần bệnh học bây giờ cũng dạy những điểu Chúa Giê Su đã dạy. Tại sao thế? Tại các nhà nghiên cứu nhận rằng tụng niệm và lòng tin tưởng mạnh mẽ ở tôn giáo diệt được những lo lắng, ưu tư, sợ dệt, nguyên nhân của đa số tật bệnh. Họ biết như bác sĩ A. A. Brill: “Một tín đồ chân thành không bao giờ mắc bệnh thần kinh”.

Nếu tôn giáo mà vô lý thì đời sẽ vô nghĩa, sẽ chỉ là một trò hề bi thảm thôi.

Tôi phỏng vấn ông Henry Ford ít năm trước khi ông từ trần. Chưa gặp ông, tôi tưởng trên mặt ông phải hiện lên những nét lo lắng in dấu khoảng thời gian dài mà ông đã dùng để gây dựng và điểu khiển một hãng vào hạng lớn nhất thế giới. Bởi vậy tôi ngạc nhiên thấy ông đã 78 tuổi mà vẫn bình tĩnh, khỏe mạnh làm sao. Nghe tôi hỏi có bao giờ lo lắng không, ông đáp: “Không, tôi tin Thượng đế điểu khiển mọi việc mà Ngài không cần tôi

tính toán giùm Ngài. Đã có Ngài lo rồi thì mọi sự hoàn thiện hết. Vậy còn ưu tư nỗi gì nữa?”

Ngày nay, chính những nhà chuyên môn trị bệnh thần kinh thành những nhà truyền giáo kiểu mới. Không thúc giục chúng ta theo đạo để tránh vạ dầu ở Âm ti nữa đâu, mà để tránh vạ dầu ở ngay cõi trần này, cảnh vạ dầu do những bệnh vị ung, sưng phồng, thần kinh suy nhược và điên cuồng gây ra. Muốn biết những nhà tâm lý và trị bệnh thần kinh khuyên ta đi đâu gì, bạn nên đọc cuốn “Trở về tôn giáo” của Bác sĩ Henry C. Link.

Thiệt vậy, đạo Gia Tô giúp ta mạnh khỏe và có hứng thú. Giê Su nói: “Ta mang tới cho các con một đời sống, một đời sống phong phú hơn”. Ngài tuyên bố chỉ có điểm quan trọng nhất trong Tôn giáo là: Hết lòng yêu Thượng Đế và yêu người cũng như yêu chính bản thân ta. Người nào làm được như vậy là một tín đồ rồi mặc dù không biết chút đạo. Như nhạc phụ tôi, ông Henry Price chẳng hạn, ông ráng sống theo đạo: “Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân”<sup>[26]</sup> và không thể có một hành động ti tiện, ích kỷ hoặc bất lương được. Vậy mà ông không bao giờ tới nhà thờ và tự cho mình là một người vô đạo. Vô lý! Ông chính là người theo đạo vậy. Vì thế nào là một người theo đạo Thiên Chúa? Tôi xin nhường ông John Baille trả lời câu đó. Ông này là giáo sư dạy về thần học ở Đại học đường Edingburgh được nổi danh nhất. Ông nói: “Không phải công nhận một vài ý tưởng hoặc theo đúng luật đạo mà thành một tín đồ Gia Tô đâu. Phải có một tinh thần và sống một đời vị tha mới được”. Nếu vậy thì ông nhạc tôi là một tín đồ cao thượng của đạo ấy rồi.

Ông William James – người cha của khoa tâm lý hiện đại – viết thư cho một bạn thân là giáo sư Thomas Davison rằng càng về già ông càng thấy “không thể sống không có Thượng Đế” được.

Ở một chương trên, tôi đã nói, trong kỳ thi “diệt ưu tư”, ban giám khảo chấm được hai bài đặc sắc giá trị tương đương, sau phải phân chia giải nhất ra làm hai. Dưới đây là bài thứ hai. Bài này kể lại kinh nghiệm của một người đàn bà khó nhọc mới tìm thấy được rằng: “không thể sống không có Trời được”.

Tôi tạm gọi bà là Mary Cushman vì con cháu bà có thể buồn lòng khi thấy tên thật của bà in trên sách. Nhưng truyện bà là truyện thiệt chứ không phải tưởng tượng đâu.

Trong cuộc kinh tế khủng hoảng, lương trung bình của nhà tôi là 18 Mỹ kim mỗi tuần. Nhiều khi không được số đó nữa vì hễ đau thì bị trừ lương mà nhà tôi lại thường đau vặt. Chúng tôi nợ tiệm tạp hóa 50 Mỹ kim và phải nuôi 5 đứa con. Tôi phải giặt ủi thuê cho hàng xóm và mua quần áo cũ về sửa lại cho các cháu bạn. Rồi sầu quá, tôi hóa đau. Một hôm người chủ tiệm tạp hóa kia lại mách tôi rằng đứa con trai 7 tuổi của tôi ăn cắp 2 cây viết chì. Tôi hỏi cháu, cháu khóc. Tôi biết cháu ngay thẳng, dễ cảm động và người ta làm nhục cháu ở trước đám đông. Từ đó, *tôi phát đau lưng*. Tôi nghĩ đến tất cả những nỗi khổ đã chịu đựng và không chút hy vọng gì về tương lai hết. Ưu tư quá đến nỗi suýt nữa tôi hóa điên. Tôi khóa máy giặt lại, đặt đứa cháu gái 5 tuổi vào phòng ngủ, đóng kín cửa sổ, lấy giấy và giẻ bịt hết các lỗ hở. Cháu hỏi tôi: “Má làm gì đó?”. Tôi đáp: “Cho gió khỏi lọt”. Rồi tôi mở vòi hơi<sup>[27]</sup> mà không châm cho cháy. Hai mẹ con tôi nằm cạnh bên nhau trên giường. Cháu hỏi: “Má, sao kỳ vậy má? Mới dậy lúc này, sao bây giờ lại vội ngủ?”. Tôi đáp: “Không hại, má con mình ngủ thêm chút nữa”. Rồi tôi nhắm mắt lại, nghe hơi phì từ vòi ra. Chao ơ! Không bao giờ tôi quên mùi hôi ấy ...!

Hốt nhiên, tôi nghe tiếng âm nhạc. Tôi lắng tai. Thì ra đã quên tắt máy thu thanh ở bếp. Mặc kệ. Nhưng bài nhạc tiếp tục, kể đó có ai lên tiếng ca một điệu cô:

*Tâm hồn bình tĩnh mất đi,  
Đón đau vô ích rước chi vào mình.  
Chỉ vì đại chẳng tụng kinh,  
Mỗi điều cầu Chúa, thên thên trong lòng.*

Nghe đoạn, tôi nhận thấy đã lặn lội một cách thê thảm khi một mình tranh đấu ghe gớm với đời mà chẳng biết cậy ơn thiêng liêng của Chúa. Thế là tôi nhảy phắt dậy, khóa vòi hơi và mở cửa.

Sau bữa ấy, tôi vừa khóc vừa cầu xin. Tôi không cầu Thượng Đế giúp tôi; tôi đem tấm lòng thành kính cảm tạ Ngài; nhờ Ngài phù hộ mà tôi có 5 đứa con khỏe mạnh, xinh xắn, thông minh, ngoan ngoãn. Tôi hứa với Ngài không bao giờ còn vong ân Ngài nữa. Và tôi giữ được lời hứa ấy.

Về sau khi phải dọn về một trường học làng tôi mướn năm Mỹ kim mỗi tháng, tôi cũng cảm ơn Thượng Đế đã ban cho tôi một cái mái để che mưa che nắng, tôi chân thành cảm ơn Ngài vì đời tôi không đến nỗi khổ hơn

nữa. Mà chắc chắn lời kính tạ của tôi đã thấu đến Ngài, vì tình thế ngày một khả quan hơn. Không phải chúng tôi phát đạt ngay đâu. Mãi tới khi kinh tế bớt khủng hoảng, chúng tôi mới kiếm thêm được ít tiền. Tôi xin được một chân giữ nón<sup>[28]</sup> trong một câu lạc bộ lớn, ngoài ra còn buôn bán vớ nữa. Một đứa con trai tôi tìm được việc trong một trại nọ, ngày đêm vắt sữa 13 con bò, đủ tiền ăn học. Bây giờ các con tôi đều trưởng thành, và tôi đã có ba đứa cháu ngộ nghĩnh dễ thương. Nghĩ lại cái ngày ghê gớm mà tôi tự tử, tôi muốn la lớn: “Đừng! Đừng! Những ngày đen tối nhất đời ta không lâu đâu – tương lai tới ...”

Trung bình ở Hiệp Chúng Quốc, cứ 35 phút có một người tự tử và cứ 120 giây đồng hồ có một người hóa điên. Phần đông những thảm kịch ấy có thể tránh được, nếu nạn nhân chịu tìm ở Tôn giáo, ở kinh kệ, nỗi an ủi và sự bình tĩnh cho tâm hồn.

Một nhà chuyên trị bệnh thần kinh nổi danh vào hạng nhất đương thời, Bác sĩ Carl Jung, viết trong cuốn *“Một người tân thời đi kiếm một linh hồn”* rằng: “Trong 30 năm gần đây, có những người ở đủ các nước văn minh trên thế giới lại xin tôi trị bệnh. Tôi đã chữa được mấy trăm người. Cứ xét trong số bệnh nhân trên 35 tuổi, người nào rút cục cũng kiếm một giải pháp tôn giáo mới hết bệnh được. Nói không ngoa, họ đau vì đã mất sự thăng bằng bởi mất tin ở tương lai. Mà tôn giáo thời nào cũng đem lại cho tín đồ hai kho tàng rất quý: Nhẫn nhục và cây trồng”.

---

William James cũng nói tương tự như vậy: “Tín ngưỡng là một trong những năng lực giúp cho loài người mạnh sống. Nếu hoàn toàn thiếu nó, tinh thần tất sụp đổ”.

Thánh Gandhi, nhà thủ lãnh quan trọng nhất ở Ấn Độ sau đức Thích Ca, đã phải “sụp đổ” nếu không được kinh kệ chống đỡ, an ủi. Tại sao tôi biết vậy? Chính Thánh viết: “Không nhờ tụng kinh thì tôi điên đã từ lâu rồi”.

Cả ngàn người như vậy. Như ba tôi, không nhờ lòng tín ngưỡng những lời cầu nguyện của má tôi thì đã từ trần rồi. Có lẽ hàng ngàn linh hồn bị dọa dẫm, đương rên siết trong nhà thương điên đã không mắc bệnh, nếu họ đừng nhất định chiến chiến đấu đấu một mình với đời mà biết sớm quay về cầu nguyện Thượng Đế.



Khi chúng ta ê chề, chịu đựng không nổi nữa, bấy giờ mới thất vọng quay về với Thượng Đế. Tại sao phải đợi tới khi thất vọng? Tại sao không tận niệm để hoán cải năng lực của ta mỗi ngày? Tại sao cứ đợi tới chủ nhật?

Trong 6 năm vừa rồi, khi viết cuốn này, tôi đã sưu tập hàng trăm thí dụ và trường hợp cụ thể về sự diệt lo bằng kinh kệ. Học tử của tôi đây những truyện đó. Tôi xin đơn cử truyện một người bán sách thất vọng, ông John R. Anthony. Truyện ông kể lại như vậy:

Hai mươi năm trước, tôi đóng cửa phòng luật của tôi để làm đại lý cho một công ty bán sách luật. Tôi chuyên bán cho các luật sư một loại sách gần như là cần thiết cho họ.

Tôi khéo léo, tôi luyện kỹ năng về công việc ấy. Tôi thuộc hết những lời chào mời khách hàng, thuộc hết những lời bẻ bai của họ, cả những câu để đáp và thuyết phục họ nữa. Trước khi vào chào một ông khách, tôi dò hỏi để biết ông ta đóng thuế bao nhiêu, có thói quen nào, tư tưởng về chính trị và tiêu khiển ra sao? Trong khi người ta tiếp, tôi lợi dụng tất cả những đi đầu đã thăm dò được đó. Vậy mà có cái gì không xuôi. Sách bán vẫn không được thật chạy.

Tôi thất vọng. Ngày tháng qua, tôi gắng sức gấp hai, gấp bốn, mà kiếm chẳng đủ xài. Tôi hoảng không dám chào khách nữa. Sắp bước vào căn phòng họ, nỗi lo sợ bùng lên mạnh quá, tôi phải đi đi lại lại trước cửa phòng hoặc ra hẻm ngoài đường mà đi loanh quanh. Rồi sau khi đã mất nhiều thì giờ quý giá và dùng hết nghị lực lấy can đảm, tôi nhẹ nhẹ quay quả nầm, tay run run mà lòng thì nửa cầu cho khách hàng đi vắng!

Công ty bán sách dọa nếu không bán chạy hơn sẽ không cho mượn tiền trước nữa. Nhà tôi cần nần, vì không tiền trả tiệm tạp hóa mà nhà thì đông miệng ăn. Chúng tôi có ba đứa con. Tôi lo lắng quá, mỗi ngày một thất vọng thêm, không biết phải làm sao đây. Như đã nói ở trên, tôi đã đóng cửa phòng luật, còn lấy đâu thân chủ nữa. Bấy giờ mới nguy. Không có tiền trả chủ phòng, cũng không tiền mua giấy xe; mà dù có giấy xe cũng không đủ can đảm vác cái mặt bơ phờ thất bại này về nhà. Sau cùng một buổi tối khốn đốn kia, tôi lết về phòng ngủ, bụng nghĩ về lần này chót đây. Chưa bao giờ tôi hoàn toàn thất bại như vậy. Chán nản, nát lòng, tôi không biết quay ngả nào. Sống hay chết cũng chẳng cần nữa. Tôi buồn đã lỡ sinh ra

làm cái kiếp người. Buổi tối hôm đó, chỉ có một ly sữa nóng, nhưng được vậy là nhiều lắm rồi. Tôi hiểu tại sao có những người đâm đầu từ trên lầu xuống đất. Nếu tôi đủ can đảm thì đêm ấy tôi cũng đã tự tử như vậy. Tôi tự hỏi mục đích ở đời là gì? Song trả lời không được, suy nghĩ hoài không ra.

Không biết nhờ cậy ai, tôi quay về với Thượng Đế và bắt đầu tụng niệm. Tôi cầu khẩn Ngài dắt dẫn, soi đường cho tôi qua khỏi cơn thất vọng tối tăm, dầy đặc và lạnh lùng bao phủ tôi. Tôi xin Ngài cho tôi nuôi nổi vợ con tôi. Cầu nguyện xong, tôi mở mắt thì ngẫu nhiên thấy một Thánh kinh vẫn đặt trên tủ đựng chén. Tôi lật ra đọc những lời đẹp đẽ, bất hủ của Giê Su, những lời hứa đã an ủi mọi kẻ cô độc, ưu tư, thất vọng từ biết bao thế hệ, đời này qua đời khác:

“Đừng lo cho đời sống vật chất của con, đừng lo thiếu món ăn thức uống, cũng đừng nghĩ đến thân thể con và những vật để đáp điểm nó. Con hãy ngó đàn chim trên trời. Chúng không gieo, không gặt, cũng không phơi, không cất. Vậy mà Thượng Đế vẫn nuôi chúng. Con hơn loài chim nhiều phải không?... Trước hết, con hãy tìm cảnh thượng giới và đạo chính trực của Cha, rồi Cha sẽ ban cho con hết thảy những thứ con cần”.

Trong khi đọc mấy hàng ấy, tâm hồn tôi dịu hẳn đi, thiệt là huyền diệu! Những lo lắng, sợ sệt, phiền muộn tiêu tan hết, nhường chỗ cho can đảm, hy vọng và tin tưởng quyết thắng.

Dù không tiền trả chủ khách sạn, tôi cũng sung sướng. Rồi lên giường ngủ say, quên hết ưu tư. Đã thiệt mấy năm chưa đêm nào khoan khoái như vậy.

Sáng hôm sau, tôi nóng nảy mong tới giờ các khách hàng mở cửa. Hôm đó mưa lạnh mà tôi thấy trời rất đẹp. Tôi hăng hái rảo bước lại phòng một khách hàng. Tôi nắm chặt và quay mạnh quả nắm rồi bước vào, tiến thẳng lại người đó mà ưỡn ngực, quả quyết, trang trọng, tươi cười chào: “Kính ông Smith, tôi là John R. Anthony ở công ty Lawbook”.

Người đó cũng mỉm cười, đứng dậy chìa tay: “À, hân hạnh được gặp ông, mời ông ngồi”.

Một ngày ấy, tôi bán nhiều hơn mấy tuần trước. Tối, tôi trở về phòng ngủ như một vị anh hùng khải hoàn vậy! Tôi tự thấy đời như thay đổi hẳn đi. Mà đúng vậy, tôi đã có một tinh thần mới mẻ, một tinh thần thắng trận.

Đêm ấy tôi không thèm uống sữa nóng trừ bữa nữa. Tôi đòi thịt bò chiên vàng giòn, ông ạ... Từ bữa đó, sách bán chạy vo vo.

“... Cái đêm ấy, một đêm thất vọng cách đây 21 năm, tôi được tái sinh từ một lữ quán nhỏ ở miền Texas. Tình thế bên ngoài của tôi cũng như trong những tuần thất bại trước, nhưng trong thâm tâm tôi có một sự thay đổi quan hệ. Con người lẻ loi rất dễ bại trận, nhưng sống với sức mạnh của Thượng Đế ở trong lòng, không sao quy nổi. Bây giờ tôi biết vậy vì tôi đã thấy sức đó thay đổi đời tôi ra sao”.

Chúa Giê Su dạy: “Đòi hỏi, con sẽ được; tìm kiếm, con sẽ thấy; gõ cửa, cửa sẽ mở”.

Khi bà L. G. Beard gặp cảnh hoàn toàn bi thảm, bà nói chỉ cần quỳ gối vọng cầu “Kính Chúa, Chúa muốn sao con xin vâng theo Thánh ý” là tâm hồn được bình tĩnh sáng suốt ngay.

Bà viết cho tôi: “Một buổi tối, chuông điện thoại reo. Tôi để nó reo 14, 15 lần rồi mới có đủ can đảm lại nhắc ống lên nghe, vì tôi biết trước rằng nhà thương kêu tôi và tôi hoảng sợ. Tôi sợ gì? Sợ nghe hung tin con trai nhỏ tôi chết! Cháu đau màng óc ông ạ. Đã chích Péniciline, nhưng nhiệt độ của cháu lên xuống không chừng. Bác sĩ lo bệnh đã nhập óc, nổi mụt trong óc thì tất chết... Thì quả như lời tôi đoán: Vị bác sĩ ở nhà thương mời chúng tôi lại gặp.

Ông có thể tưởng tượng nỗi lo âu của vợ chồng tôi khi ngồi đợi trong phòng khách không? Người nào cũng bồng con trên tay, còn chúng tôi thì tay buông xuôi và tự hỏi chẳng biết còn được bồng cháu nữa không. Sau vào phòng riêng của bác sĩ; trông nét mặt ông mà chúng tôi kinh hoàng. Nghe ông nói lại càng bủn rủn thêm. Ông bảo rằng con tôi 4 phần chỉ có 1 phần sống và nếu có tin nhiệm bác sĩ nào khác thì mời lại liền đi.

Trên đường về nhà tôi ngừng xe lại, nắm chặt hai tay, khóc: “Mình, tôi chịu không được nữa”. Chúng tôi vào một nhà thờ cầu nguyện rằng nếu cháu phải chết thì đó là Thánh ý của Thượng Đế thì chúng tôi cam chịu. Tôi ngồi phịch xuống chiếc ghế, nói “Thượng Đế muốn sao con xin nghe vậy” mà hai hàng lệ ròng ròng trên má.

“Nói xong, tôi thấy dễ chịu hơn, đã lâu chưa bao giờ được bình tĩnh như lúc ấy. Ngồi trong xe, tôi không ngớt tụng niệm ‘Thượng Đế muốn sao con chịu vậy’. Đã một tuần rồi, đêm đó tôi mới được ngủ say. Ít bữa sau,

bác sĩ kêu điện thoại cho hay cháu đã qua cơn nguy. Nay cháu được 4 tuổi, hăng hào, khỏe mạnh”.

Tôi biết có nhiều người bảo Tôn giáo dành riêng cho đàn bà, con nít và thầy tu. Họ kiêu hãnh là “tu mi nam tử”, họ có thể chiến đấu một mình được.

Song nếu họ biết nhiều bậc “tu mi” nổi danh nhất thế giới cũng tụng niệm mỗi ngày thì họ sẽ ngạc nhiên làm sao! Chẳng hạn như chàng “nam tử võ sĩ” Jack Demsey: không bao giờ chàng quên tụng niệm trước khi ngủ; không bao giờ ăn mà không cảm ơn Thượng Đế; trong khi thao luyện chờ lên võ đài, không ngày nào chàng không cầu nguyện và lúc sắp ra đấu, luôn luôn đọc kinh chờ tiếng chuông rung để mở hiệp đấu. Chàng nói: “Cầu nguyện giúp cho tôi có can đảm và tự tin”.

“Nam tử” Commie Mark cũng tụng kinh trước khi ngủ.

“Nam tử” Edward R. Steltinus, trước là nhân viên cao cấp của hãng General Motors và hãng United States Steel, lại có lần làm bộ trưởng nữa, nói rằng ông tụng kinh sáng và tối để được sáng suốt trong hành động.

“Nam tử” J. Pierpont Morgan, một trong những nhà tài chánh đại tài, buổi chiều thứ bảy thường một mình lại nhà thờ Trinity ở đầu đường Wall Street quỳ gối cầu nguyện.

Khi “Nam tử” Eisenhower bay qua Anh để thống lĩnh liên quân Cường quốc chống Đức, chỉ mang theo một cuốn sách, cuốn Thánh Kinh.

Tướng Giới Thạch và Đại tướng Montgomery cũng vậy. Nelson trong trận Trafagar cũng vậy. Đại tướng Washington, Robert E. Lee, Stonewall Jackson và cả chục quân nhân có danh tiếng khác cũng vậy, cũng vậy hết.

Chư vị “Nam tử” đó đã tìm thấy chân lý của ông William James: “Thiên nhân tương dữ”<sup>[29]</sup> và nếu ta chịu mở lòng đón ảnh hưởng của Trời thì dù mạng vất vả nhất cũng được thanh thoi, sung sướng.

Cả tá “Nam tử” đương tìm chân lý đó. Hiện nay 72 triệu người Mỹ theo tôn giáo, thiệt còn nhiều hơn thời nào nữa. Như trên kia tôi đã nói, cả các nhà khoa học cũng quay về tôn giáo. Chẳng hạn như Bác sĩ Alexis Carrel, tác giả cuốn “*Con người: một cõi bí mật*” và được giải Nobel, một danh vọng cao cả nhất trong giới khoa học, đã đăng ở tạp chí *Reader's Digest*: “Không có gì gây nghị lực mạnh mẽ cho bằng kinh kệ. Đó là một sức mạnh

có thiết như sức hút của trái đất. Tôi là y sĩ cho nên thấy được nhiều người dùng phương thuốc gì cũng vô hiệu, chỉ bình tĩnh tụng niệm mà hết bệnh và diệt được âu sầu... Tụng niệm tức là cầu ở Thượng Đế nguần khí lực vô biên để tăng khí lực của ta... Nhờ vậy, tinh thần lẫn cơ thể của ta được trong sạch, mạnh mẽ hơn. Chẳng có người nào, đàn ông hay đàn bà, dù chỉ tụng niệm có một lát, mà không được kết quả tốt”.

Đô đốc Byrd hiểu thế nào là “tự nhập vào cái động lực vô tận nó vận chuyển vũ trụ”. Như vậy mà ông thoát khỏi bước gian truân nhất đời ông. Ông chép truyện trong cuốn *Cô độc*. Năm 1934, ông sống bảy tháng trong một văn phòng đào dưới tuyết, gần Nam cực. Không có một sinh vật nào ở miền ấy hết. Đông tuyết ào ào trên đầu, lạnh tới 80 độ dưới số không, đêm tối vô tận dày đặc ở chung quanh. Rồi một hôm, ông hoảng sợ thấy bị đầu độc lần lần do chất thán khí ở lò sưởi xì ra! Làm sao bây giờ? Chỗ cầu cứu gần nhất cũng xa trên 200 cây số, phải đi vài tháng mới tới. Ông ráng bịt lại mà khói vẫn xì ra, làm ông muốn ráng ra khỏi phòng mà chịu lạnh vậy. Ông mê man nằm trên sàn. Ăn không được, ngủ không được. Yếu tới nỗi không thể nhích ra khỏi giường. Ông thường lo sợ không sống được tới sáng hôm sau. Ông tin chắc thế nào cũng chết trong phòng và xác sẽ vùi sâu dưới tuyết.

Rồi có cái gì cứu ông? Một hôm gần tuyệt vọng ông với lấy cuốn nhật ký, ráng chép nhân sinh quan của ông: “Loài người không phải cô độc trong vũ trụ”. Ông nghĩ tới các vì tinh tú luân chuyển trên đầu, nghĩ tới vùng Thái dương cứ đúng kỳ hạn trở lại chiếu sáng miền hoang vu ở Nam cực. Rồi ông ghi trong nhật ký: “Tôi không cô độc”.

Nhờ nhận thấy mình không cô độc nữa, dù nằm trơ trọi trong cái hang giữa băng tuyết, ở nơi sơn cùng hải tận, mà ông khỏi chết. Ông nói: “Tôi biết thế nào cũng thoát... Ít người phải dùng đến cực hạn năng lực của mình, vì chúng ta có những nguần mãnh lực thăm thẳm không bao giờ dùng tới”. Ông đã biết lợi dụng nguần mãnh lực ấy bằng cách quay về với Thượng Đế.

Ông Glenn A. Arnold cũng học được một bài học như vậy trong cánh đồng xứ Illinois. Ông kể: “Tám năm trước, một hôm tôi khóa cửa nhà, leo lên xe hơi và lái về phía sông vì tôi tin ngày đó là ngày cuối cùng của tôi. Số là tôi thất bại. Một tháng trước, cả cơ nghiệp của tôi sụp đổ trên đầu của tôi. Công việc làm máy điện không chạy. Ở nhà mẹ già đau thập tử nhất

sinh. Vợ mới sinh con thứ nhì. Số tiền nợ bác sĩ tăng lên vùn vụt. Có cái gì thì cần cố cái đó, từ xe hơi tới đồ dùng. Lại còn mượn trước tiền của công ty bảo hiểm nữa. Thật không còn cái gì... Hết, hết, hết! Bởi vậy tôi chịu đựng không nổi mới leo lên xe, lái ra phía sông, nhất quyết trút hết nợ đời.

Chạy về miền quê được vài cây số, tôi bỏ đường cái, xuống xe ngồi khóc như con nít, trên mặt đất. Rồi bỗng nhiên tôi bắt đầu cố suy nghĩ, không quay cuồng trong lo lắng và sợ sệt như trước nữa. Tôi ráng suy nghĩ tìm một giải pháp. Tình thế nguy ra sao? Có thể tệ hơn được không? Có thật là vô hy vọng không?

Tất thì tôi trao cả vấn đề đó cho Chúa và cầu Ngài giải quyết giúp. Tôi cầu nguyện hằng hái, vì sống chết do lời cầu nguyện đó – mà thiệt đúng như vậy. Lạ lùng thay, bỗng tôi thấy tâm hồn bình tĩnh. Tôi ngồi đến nửa giờ, vừa sụt sùi cầu nguyện. Rồi về nhà, vẫn khóc như con nít.

Sáng hôm sau thức dậy, đầy tự tin vì đã phú cho Thượng Đế dắt dẫn. Tôi ngẩng đầu, mạnh dạn đi xin một chân bán điện cụ. Tôi biết thế nào cũng được việc và quả nhiên người ta nhận liền. Tôi yên ổn làm ở đó cho đến chiến tranh, tiệm phải đóng cửa. Rồi tôi qua giúp một công ty bảo hiểm nhân mạng, vẫn để cho Thượng Đế dắt dẫn. Đó là chuyện 5 năm trước. Bây giờ tôi đã hết nợ, gia đình vui vẻ, ba đứa con đều ngoan ngoãn, tạo được căn nhà, sắm được chiếc xe mới và có một số tiền bảo hiểm nhân mạng là 25.000 Mỹ kim.

“Nghĩ lại thời ấy, tôi thấy sạt nghiệp và thất vọng đến nỗi muốn tự trảm là một sự may mắn cho đời tôi. Vì nhờ tình cảnh bi thảm ấy mà ngày nay tôi mới biết tin ở Thượng Đế. Có bao giờ tôi dám ngờ rằng tâm hồn tôi có được bình tĩnh, tự tin như nay đâu”.

Có thiệt tôn giáo mang lại cho ta sự bình tĩnh và can đảm không? Tôi xin nhường giáo sư William James đáp: “Mặt biển động sóng nhưng đáy biển vẫn im lặng. Kẻ nào nhận được chân lý sâu xa, vĩnh viễn, sẽ thấy rằng những bất mãn hàng ngày trong kiếp trần của mình, so với lẽ bất dịch của vũ trụ, chỉ là những chuyện lật vật không đáng kể. Cho nên người thiệt có đạo tâm, không bao giờ tuyệt vọng hẳn, tâm hồn lâng lâng, bình tĩnh sẵn sàng đối phó với bốn phen thường nhật.”

Vậy nếu chúng ta ưu tư, tại sao không cầu Thượng Đế giúp ta? Tại sao không “chịu tin có Thượng Đế, vì chúng ta cần có tin tưởng mới sống nổi”

như Emmanuel Kant đã nói? Tại sao không tự nhập vào cái động lực vô tận nó vận chuyển vũ trụ để tâm hồn được mạnh thêm lên?

Dù bạn có do bẩm tính hoặc do giáo dục đi nữa, thì một đạo nào, dù bạn có hoài nghi mọi tin tưởng đi nữa, thì cầu nguyện cũng giúp bạn được nhiều hơn bạn ngờ, vì cầu nguyện là một *thực tiễn*. Thực tiễn vì nó làm thỏa mãn ba nhu cầu can đảm<sup>[30]</sup> của bạn, dù bạn tin có Trời hay không cũng vậy.

1. Nó giúp ta bày tỏ rõ ràng nỗi lo âu hiện có trong lòng. Ở chương IV bạn đã thấy rằng không thể giải quyết được một vấn đề khi nó còn lơ mờ. Cầu nguyện có khác gì viết vấn đề đó lên giấy. Vì khi cầu nguyện bạn bày tỏ rõ ràng để nhờ Thượng Đế giúp cho.
2. Cầu nguyện cho ta cảm giác trút hết gánh nặng và không còn cô độc nữa. Ít người có tâm hồn cứng rắn để chịu đựng những gánh nặng, những lo lắng đến chết được. Nhiều khi có những nỗi riêng không bàn với ai được, cả với những người thân thiết hoặc bạn chí thiết nữa. Những lúc ấy chỉ có cách cầu nguyện. Tất cả các nhà chuyên trị bệnh thần kinh đều nói khi chúng ta có nỗi kín trong lòng, lo âu, tinh thần khủng hoảng, thì phương thuốc hiệu nghiệm là trút nỗi lòng với người khác. Nếu không thổ lộ với ai được, ta vẫn thổ lộ với Thượng Đế.
3. Cầu nguyện là bước đầu đưa tới *hành động*. Tôi không tin rằng có người nào cầu nguyện xin một đi đâu, hết ngày này qua ngày khác mà không lợi một chút gì cả, nghĩa là không làm một chút gì để thi hành đi đâu mình cầu nguyện. Một nhà khoa học trứ danh nói: “Cầu nguyện gây cho ta một năng lực mạnh nhất”. Vậy tại sao ta không cầu nguyện? Gọi là Thượng Đế, hoặc Phật, hoặc Thánh, sao cũng được hết. Tại sao phải cãi nhau về những tên đó, vì chung quy vẫn là những năng lực huyền bí của vũ trụ đi đâu khiến ta?

Tại sao bạn không ngay bây giờ gấp sách lại, vô phòng ngủ, đóng kín cửa, quỳ gối tụng niệm cho vui nỗi lòng đi? Nếu bạn đã bỏ đạo thì nên tìm lại Đức Tối Cao để có lòng tín ngưỡng như trước. Bạn cầu nguyện: “Kính lạy Thượng Đế, con không thể chiến đấu một mình được nữa. Con cầu Ngài giúp con, thương con. Xin tha thứ tất cả những lỗi lầm của con. Xin gột sạch những tội ác trong lòng của con. Xin chỉ cho con, con đường bình yên và vui vẻ. Và xin cho con yêu tràn trề cả những kẻ thù của con nữa”. Nếu bạn không biết cầu nguyện, thì bạn đọc đoạn kinh diễm lệ và cảm

hứng này mà Thánh Francis viết cách đây 700 năm: “Kính lạy Chúa, xin Chúa dùng con trong công việc Hòa bình của Chúa. Xin cho con gieo mầm thương ở những nơi có thù oán, gieo mầm tha thứ ở những nơi có lời nguyền rủa, gieo đức tin trong những lòng ngờ vực, gieo hy vọng trong những tâm hồn thất vọng, cho con mang ánh sáng lại những chốn u tối và đem nỗi vui lại những nơi buồn tẻ.

Kính lạy Chúa, xin Chúa được mong mỗi được an ủi người hơn là được người an ủi; hiểu người hơn là được người hiểu; yêu người hơn là được người yêu; vì chúng con cho tức là nhận, tha thứ tức là được tha thứ và chết tức là được sinh vào một đời sống vĩnh viễn vậy.”<sup>[31]</sup>



## Chương 20. Không ai đá đồ chó chết cả

Năm 1929, một chuyện kỳ dị xảy ra làm náo động cả giáo giới. Từ khắp nước Mỹ, những nhà thông thái ủa tới châu thành Chicago để được mục kích việc ấy. Vài năm trước, một thanh niên tên Robert Hutchins vừa đi làm – khi làm b ấ, khi đốn củi, khi dạy tư, khi bán hàng ở một tiệm cắt áo – vừa học, mà giạt được bằng cấp của Đại học Yale và 8 năm sau được làm hiệu trưởng trường Đại học Chicago, lớn vào bậc thứ tư ở Mỹ. Mà lúc ấy ông bao nhiêu tuổi? 30! Thiết không ai tin được. Những nhà mô phạm cổ đầu lắc đầu. Khắp nơi chỉ trích anh chàng “th ần đ ồng” như bão táp: “Y thế này, Y thế nọ. Con nít không có trách nhiệm. Quan niệm giáo dục của y sai bét”. Báo chí cũng hòa vào công kích nữa.

Ngày ông lãnh trọng trách, có người nói với thân phụ ông: “Sáng nay đọc báo, thấy một bài công kích con bác mà tôi khó chịu”. Ông già đáp: “Phải, họ công kích dữ thiệt, nhưng bác nên nhớ rằng không ai thêm đá một con chó chết cả”.

Đúng. Địa vị càng cao bao nhiêu thì đời càng thích mạt sát bấy nhiêu. Ông Hoàng xứ Galles, bây giờ là công tước Windsor đã nếm cái mùi ấy. H ồi đó, khoảng 14 tuổi, ông học trường Hải quân Dartmouth ở Devonshire. Một hôm các sĩ quan thấy ông khóc, li ền hỏi duyên cớ. Mới đầu ông giấu, sau ông thú rằng bị các bạn học đá đít. Vị sĩ quan hiệu trưởng r ầy bọn kia và bảo họ rằng Hoàng tử không mách, nhưng ông muốn hiểu tại sao họ không đá đít học sinh khác mà nhè Hoàng tử mà xử vậy? Họ nín một h ồi r ồi đặng hắng, gật đầu, r ồi thú rằng họ làm vậy để sau này giữ chức thuyền trưởng trong Hải quân của Hoàng gia, họ có thể khoe h ồi nhỏ đã đá đít Hoàng Đế.

Vậy khi bị đá, bạn nên nhớ rằng người xử với bạn cách đó, thường chỉ tỏ ra quan trọng, có nghĩa là bạn đã làm sự gì đáng được chú ý và ghen tị. Nhiều kẻ mạt sát những người có giáo dục hơn họ hoặc thành công hơn mà thấy thỏa thích một cách khả ố. Khi viết chương này, tôi nhận được bức thư của một người đàn bà mạt sát Đại tướng William Booth, người lập ta “đạo binh<sup>[32]</sup> tể độ l ầm than”. Vì tôi ca tụng Đại tướng trên đài phát thanh, nên mụ ấy tố cáo Đại tướng đã thủ tiêu hết tám triệu Mỹ kim quyên cho người nghèo. Lời vu cáo ấy, cố nhiên hoàn toàn bịa đặt. Nhưng mụ ta không c ần nói đúng hay sai. Mụ chỉ kiếm cái vui bĩ ố là đã bôi nhọ được

một người cao hơn mụ cả ngàn bức. Tôi liệng bức thư vào sọt rác và cảm ơn ông. Tờ không xe tôi với con người ấy. Bức thư không làm xấu danh Đại tướng mà làm ô danh mụ rất nhiều. Schopenhauer trước kia đã nói: “Những kẻ hèn kém thấy thỏa thích vô cùng khi họ vạch ra lỗi lầm cùng những tật nhỏ của hạng người xuất chúng”.

Khó mà tưởng tượng ông hiệu trưởng trường Đại học Yale là một người tầm thường. Vậy mà ông Timothy Dwight trước làm hiệu trưởng trường ấy, đã thấy một nỗi vui mừng mông khi mặt sát một người ra tranh chức Tổng thống Hoa Kỳ. Ông tuyên bố rằng người đó được bầu làm Tổng thống thì vợ và con cái chúng ta là nạn nhân một chế độ mục nát công khai, sẽ nhục nhã, ô uế, sẽ không còn gì là thanh lịch, đạo đức nữa. Trời và người trông thấy đâu sẽ gớm!

Mới nghe giọng nói đó, ai không tưởng rằng ông ta mặt sát Hitler. Nhưng không. Người bị mặt sát không là Hitler mà là Thomas Jefferson<sup>[33]</sup>. Thomas Jefferson nào? – Chắc chắn không phải là vị bất tử Thomas Jefferson, tác giả bản Tuyên ngôn Độc lập, vị thánh bênh vực nền dân chủ? – Ấy, chính vị đó!

Bạn có biết người Mỹ nào bị tố cáo là giả dối, là “bịp đời”, là “gần như là thằng sát nhân” không? Một người mà một tờ báo Mỹ vẽ ngổ trên đoạn đầu đài, lưỡi dao kềm cổ, một người mà khi đi ngoài đường, bị công chúng chửi rủa? Bạn có biết người đó là ai không? Là cố Tổng thống George Washington vậy.

Những chuyện ấy xa quá rồi. Từ đó tới nay, tình hình con người có lẽ khá hơn chăng? Ta cùng nhau xét thử coi nào:

Xin lấy trường hợp Đô đốc Peary, nhà thám hiểm đã làm cho thế giới kinh dị vì ông đã ngã trong một chiếc xe do chó kéo mà tới được Bắc cực ngày 6 tháng tư năm 1909. Hàng mấy thế kỷ nay không biết bao vị anh hùng chịu gian nan cực khổ, hy sinh tánh mạng để tới đó mà không được. Chính Peary cũng gần như chết lạnh, chết đói mà tám ngón tay lạnh quá, cứng đờ, phải chặt bỏ đi. Nhiều tai nạn dồn dập đến nỗi ông sợ gần muốn hóa điên. Nhưng ông không điên. Chính những thượng cấp của ông sống sung sướng ở Washington lại phát điên, vì Peary đã nổi danh vang lừng trong nước. Bởi vậy họ tố cáo ông quyên tiền để thám hiểm cho khoa học mà rồi lại ăn no “nằm khềnh” ở gần Bắc cực. Và có lẽ họ tin như vậy thiệt,

vì khi ta đã muốn tin đi đâu thì cơ hội khó mà không tin nó được. Họ hăng hái quyết định bơi nhỏ và hăm hại Peary tới nỗi nếu không có lệnh trực tiếp của Tổng thống Mc. Kenley, Peary đã phải bỏ dở công việc thám hiểm ấy rồi.

Nếu Peary chịu làm một công chức nhỏ mọn trong phòng giấy của bộ Hải quân tại Washington, thì ông có bị chỉ trích tới như vậy không? Quan trọng gì mà khiến kẻ khác ghen ghét ông được.

Đại tướng Grant còn gặp một cảnh chua cay hơn nữa. Năm 1862, Đại tướng thắng một trận quyết liệt, làm phương Bắc hoan hỉ – một trận thắng trong một buổi chiều mà làm cho kẻ chiến thắng nổi danh muôn thuở – một ảnh hưởng ghê gớm tới cả châu Âu – một trận mà từ miền Maine tới sông Mississippi, đâu đâu cũng đổ chuông, đốt pháo ăn mừng. Vậy mà sáu tuần sau, Đại tướng Grant vị anh hùng phương Bắc bị *giam cầm, tước cả quyền tư lệnh*. Ông tủi nhục, thất vọng tới sa lầy.

Tại sao ông bị giam cầm trong khi danh ông lên như thủy triều vậy? Nguyên nhân là vì ông làm cho bề trên tiểu kỹ ghen tị và ghét ông.

Vậy nếu những lời chỉ trích bất công làm cho ta buồn bực, chán nản thì đừng quên quy tắc này: *Lời chỉ trích bất công thường là một lời khen che đậy. Nhớ rằng không ai thêm đá đổ chôn chết cả.*

## Chương 21. Hãy gác những lời chỉ trích ra ngoài tai

Một bữa kia, tôi có dịp phỏng vấn tướng Smealay Butler, “ông già quau”, một nhân vật huênh hoang nhưng đặc biệt nhất của thủy quân lục chiến Hoa Kỳ.

Ông thuật với tôi rằng hồi thiếu niên, ông hết sức ước ao được yêu chuộng và lừng danh. Hồi đó, ai hơi chỉ trích ông là ông phật ý, nổi nóng ngay. Nhưng ông thêm rằng: “Ba mươi năm sống trong Hải Quân đã làm cho tôi thành mặt dày mày dạn. Người ta nói xấu, lăng mạ tôi đủ cách; người ta gọi tôi là chó đại, là rắn hổ, là đồ khốn. Những nhà chuyên môn nguyền rủa, đưa tôi ra bêu rếu trước công chúng. Người ta dùng những lời tục tĩu nhất trong tiếng Anh để thoá mạ tôi. Vậy mà tôi chẳng hề nổi nóng. Đến nay có đứng ngay sau lưng mà nói cạnh nói khoe, tôi cũng không quay lại để xem là ai nói”.

Có lẽ ông già đó chẳng coi những phỉ báng ông vào đâu. Nhưng đi đâu chắc chắn là phần đông chúng ta không chịu để ai động đến lỗ lông chân của mình. Nhớ cách đây khá lâu, một lần tôi đã nổi nóng vì một ký giả tờ *Nữu Ước nhật báo* đã châm biếm tôi sau khi đến nghe tôi giảng bài trong một lớp học trò lớn tuổi. Tôi cho những lời ký giả đó là phỉ báng riêng tôi. Tôi gọi điện thoại ngay cho viên chủ bút tờ báo này, bắt phải đăng một bài cải chính, trong đó phải ghi những kết quả tôi đã thu hoạch được do phương pháp giáo huấn của tôi – và lẽ dĩ nhiên, tôi cho việc nhạo báng này là một trọng tội.

Bây giờ, nghĩ lại, tôi không biết có nên hãnh diện về xử sự này không, 50% số độc giả tờ báo này, chắc cũng chẳng để ý đọc bài đó. Còn những người đọc đến thì phần đông cũng coi là câu chuyện phiếm hay khôi hài, chẳng có gì là thâm độc. Mà những người đọc qua bài đó, một tuần sau chắc chẳng còn nhớ đến nữa.

Bây giờ tôi biết rằng ở đời chẳng ai để ý đến mình cả và có nghe nói gì về mình, họ cũng thây kệ. Họ sớm tối chỉ nghĩ đến họ. Nói chẳng riêng một ai, một người nhúc nhủ đầu trong năm phút thấy mình đau đớn gấp trăm ngàn lần khi được tin bạn hay là tôi chết.

Cho rằng có người vu oan, nhạo báng, lừa dối hay chơi khăm bạn, và cho rằng người đó là bạn thân đi nữa, bạn cũng đừng nên than thân trách phận. Bạn nên nhớ rằng Đức Chúa Giê Su mà cũng gặp phải trường hợp

ấy. Trong 12 tông đồ, 1 người đã phản Chúa vì một số tiền chỉ bằng 12 Mỹ kim bấy giờ. Một người nữa công nhiên bỏ Chúa khi Chúa sắp phải tử hình và còn thề lại 3 lần rằng y không hề quen biết Chúa bao giờ, 2 người phản bội trong số 12 người bạn.

Vậy thì ta không có gì đáng than. Ta không thể buộc người đời trung hậu với ta, khi mà đệ tử Đức Chúa Trời còn phản Người.

Cách đây khá lâu, tôi đã khám phá ra một điều quan trọng: “Khi đã không thể ngăn cấm người chỉ trích tôi một cách bất công, thì tôi có thể làm một việc ích lợi hơn, chẳng nên để những lời chỉ trích vô lý đó làm mình bức dọc”. Để tránh mọi sự hiểu lầm, tôi xin giải thích: Tôi không khuyên bạn hoàn toàn bỏ ngoài tai *mọi lời chỉ trích*. Tôi chỉ khuyên bạn khinh thường những lời chỉ trích *vô căn cứ*. Tôi có lần hỏi bà Roosevelt về thái độ của bà khi bị chỉ trích một cách vô lý, vì biết đâu bà chẳng có lần bị như vậy. Ai cũng biết bà có nhiều bạn thành thực, nhưng cũng có nhiều kẻ thù hơn bất cứ người đàn bà nào đã ở tòa Bạch ốc.

Bà thuật lại rằng, thời niên thiếu, bà hết sức nhút nhát, luôn luôn lo lắng, sợ những lời ra tiếng vào. Đến nỗi một ngày kia, bà đánh liều hỏi một bà cô, là chị ông Theodore Roosevelt rằng: “Cô ơi! Con muốn làm việc này quá nhưng chỉ sợ bị chỉ trích thôi”.

Bà cô nhìn thẳng vào cô con gái bên lên một lúc khá lâu, rồi trả lời: “Khi con biết rõ việc con làm là hợp lẽ, con đừng để ý đến lời bàn tán của thiên hạ”.

“Lời khuyên này – lời bà Eleanor Roosevelt – đã trở thành căn bản cho mọi hành động của tôi khi tôi đến ở Tòa Bạch ốc và trở nên Đệ nhất Phu nhân nước Hoa kỳ. Theo ý tôi, không một ai giữ quyền cao chức trọng mà không bị thiên hạ chỉ trích, trừ khi người đó ngẩng yên như bù nhìn. Lời dạy của cô tôi thật chí lý, vì làm thế nào đi nữa rồi cũng bị chỉ trích. Người thì sẽ chỉ trích tôi vì đã làm việc này việc nọ, người khác sẽ xâu xé tôi, chính vì tôi không làm việc đó”.

Một hôm, trong một cuộc đàm luận, tôi hỏi ông Mathieu Brush, Chủ tịch Công ty Quốc tế tại Wall Street rằng ông có dễ bị ảnh hưởng bởi những lời chỉ trích mà một người ở một địa vị như ông nhất định sẽ phải chịu không. Ông trả lời, lúc đầu, ai hơi chỉ trích là ông phải nghĩ ngợi ngay. Hồi đó, ông cố làm sao để tỏ ra hoàn toàn đối với mỗi nhân viên làm việc dưới

quyền ông. Hễ ai lên tiếng phản đối một việc gì là ông liền lo làm cho người đó vừa lòng. Nhưng khi ông cố gắng làm cho người này vừa lòng thì lại làm người khác mất lòng, sau ông mới khám phá ra rằng: “Càng tìm cách tránh chỉ trích, lại càng làm cho nhiều người ghét”. Một ngày kia ông tự nhủ: “Anh già khù khờ kia ời, khi anh đã bước lên một địa vị hơn người, anh phải chịu những lời chỉ trích, tránh thế nào được. Tốt hơn là anh nên tập cho nó quen đi”. Từ đó ông tự vạch ra một con đường và nhất định theo đúng nó. Ông nỗ lực làm việc, làm những việc gì mà ông cho là đáng làm, sau đó, mũi ni che tai, ông thản nhiên đi theo con đường đã vạch, ai trách móc mặc ai!

Tôi biết một ông, còn giỏi hơn ông Brush nữa: ông không cần phải dùng mũi ni để che tai. Người ta càng chỉ trích, ông lại càng công nhiên tỏ ra không cần. Ông là Deems Taylor, nhà bình luận chính trị hàng tuần tại đài bá âm. Một ngày kia, một thiếu phụ gửi ông bức thư trong đó tặng ông những danh từ “dối trá, phản bội, khốn nạn”. Tuần sau, ông Taylor mang đọc bức thư đó trước máy truyền thanh và nói thêm rằng: “Tôi có cảm tưởng thiếu phụ này không ưa chương trình phát thanh của tôi thì phải”. Hai ba ngày sau, ông lại nhận được bức thư nữa của thiếu phụ và bà ta quả quyết rằng, mặc dầu khéo che đậy thế nào đi nữa, ông cũng vẫn là một kẻ “dối trá, phản bội và khốn nạn”. Ta khó mà không thán phục một người đã “chịu đựng” được những lời chỉ trích ấy một cách bình thản, đầy tin tưởng ở mình, với một kỳ vị khôi hài như vậy.

Ông Charles Schwab có tuyên bố trong một buổi diễn thuyết trước các sinh viên Đại học đường Princetown rằng người đã dạy ông một bài học hữu ích nhất là một ông thợ già người Đức, làm trong nhà máy thép Schwab. “Câu chuyện xảy ra trong đại chiến thứ nhất. Ông lão người Đức đã đại mà tranh luận với các bạn về chính trị. Tiếng qua tiếng lại rồi sinh ra cãi nhau và sau cùng những người thợ Hoa Kỳ đem vút ông bạn người Đức xuống sông. Ông ta ngoi ngóp bơi vào bờ và khi vào bàn giấy tôi, ông ta còn ướt như chuột, lem luốc những bùn. Tôi hỏi ông đã nói gì khi bị xử tệ như vậy, ông đáp: “Tôi chỉ cười thôi”.

Ông Schwab từ đó lấy câu ấy làm châm ngôn hành động. Ai nói gì ông cũng theo gương ông lão người Đức kia mà “chỉ cười thôi”. Đó quả là một châm ngôn quý báu khi ta cần phải đương đầu với những lời chỉ trích vô

căn cứ. Lẽ dĩ nhiên, bạn có thể đối đáp lại, nếu bạn chỉ yên lặng và tỏ vẻ khinh bỉ, kẻ chỉ trích còn biết nói gì nữa?

Tổng thống Lincoln chắc không thể đảm nhận nổi những trọng trách của ông trong trận nội chiến nếu ông không nhận định rằng, kiêu hãnh và điên rồ mà đi đối đáp hàng trăm kẻ đối nghịch thì rất tai hại cho công cuộc. Chính ông đã công bố: “Nếu phải đọc tất cả những lời chống lại tôi và rồi lại phải trả lời, chắc không còn thì giờ để lo những vấn đề nghiêm trọng nữa. Tôi làm những việc mà tôi có thể làm được, không tiếc công tiếc lực và tôi sẽ làm cho kỳ được. Nếu kết quả chứng tỏ việc tôi làm phải thì mọi lời chỉ trích đối với tôi sẽ lỗi bịch. Còn nếu tôi đã lầm, thì thiên thần sẽ chứng giám cho thiện ý của tôi và lịch sử sẽ lên án tôi”.

Mỗi khi bạn bị chỉ trích một cách bất công, bạn nên nhớ điếu này: *“Hãy cố gắng làm hết sức mình. Sau lấy mũ ni che tai mà đi theo con đường đã vạch sẵn, mặc những lời thị phi của người đời”*.

## Chương 22. Những sai lầm của tôi

Ở ngăn tủ xếp giấy tờ riêng, tôi còn giữ một tập ký ức đánh dấu là “S.L” (viết tắt những tiếng: Sai lầm của tôi). Trong tập ấy tôi ghi hết những việc đại khờ mà tôi đã phạm. Có khi tôi đọc cho cô thư ký đánh máy, nhưng thường tôi đích thân chép lấy, vì nhiều chuyện đại đột quá, đọc lên thấy mắc cỡ.

Tôi còn nhớ vài lời tự chỉ trích mà tôi đã xếp trong tập ấy khoảng 15 năm trước. Nếu tôi đã thành thật với mình thì cái tủ của tôi nay chắc đã đầy nhóc những tập “S.L” vì dùng những lời sau này của Thánh Paul cách đây gần 20 thế kỷ để tự trách tôi thì không sai chút nào hết: “Tôi đã hành động như thằng ngu và lỗi lầm của tôi nhiều vô kể”.

Lấy tập “S.L” ra đọc lại những lời tự chỉ trích, tôi giải quyết được vấn đề gay go nhất trong đời tôi: Vấn đề tu thân.

Hồi nhỏ, tôi thường trách người làm tôi khổ cực; nhưng nay đã già – mà có lẽ cũng đã khôn – tôi nhận thấy rằng nếu truy cứu tới cùng, hầu hết những nỗi khổ của tôi đều do tôi mà ra cả. Phần đông người lớn tuổi đều nhận thấy vậy: Nã Phá Luân khi bị đày ở cù lao St. Hélène nói: “Ta sa cơ như vậy, chính lỗi tại ta chứ không tại ai hết. Ta đã là kẻ thù lớn nhất của ta, là nguyên nhân cái mạt vận của ta”.

Tôi xin kể bạn nghe chuyện một người mà tôi nhận có thiên tài về phương diện tu thân: Ông H. P. Howell. Ngày 31-7-1944, khi hay tin ông chết thành linh tại Sứ Thần Khách sạn ở Nữ Ước, tất cả những nhà doanh thương trên đường Wall Street đều như bị sét đánh, vì ông là một nhà tài chính quan trọng nhất ở Mỹ. Ông làm Hội trưởng Quốc gia Thương Mãi Ngân hàng và Tổ hợp Sản xuất Công ty, lại làm giám đốc nhiều nghiệp hội lớn nữa. Thiếu thời ông được học ít, bắt đầu làm trong một tiệm nhỏ ở nhà quê rồi sau giám đốc công ty U.S. Steel. Từ đó ông tiến dần lên đài vinh quang và uy quyền.

Khi nghe tôi hỏi về nguyên nhân thành công, ông đáp: “Đã từ lâu, tôi chép trong một cuốn sổ hết thấy những cuộc hội họp về kinh doanh mà tôi đã dự. Người nhà tôi thu xếp cho tôi được rảnh tối thứ bảy, vì biết tôi bỏ ra một phần buổi tối để tự xét mình, soát lại và tự phê bình hành vi trong tuần lễ. Sau bữa cơm tối, tôi đóng cửa ngóng một mình, mở cuốn sổ rồi nhớ lại hết những cuộc hội đàm bàn cãi và họp họp từ sáng thứ hai. Tôi tự nhủ:



“Tuần này ta lằm lở trong bao nhiêu việc? Ta có làm được đi đâu phải nào không và làm sao để tấn tới nữa?” Kinh nghiệm đó đã cho tôi những bài học. Lúc ng ồi ôn lại những hành vi trong tuần, tôi thường thấy khổ sở lắm. Có khi tôi ngạc nhiên về những lỗi lằm nặng của tôi. Nhưng về sau mỗi ngày một bớt. Phương pháp tự xét mình, tiếp tục năm này qua năm khác, đã giúp ích cho tôi nhiều hơn hết thầy mọi việc.

Có lẽ ông H. P. Howell đã bắt chước Benjamin Franklin. Duy Franklin không đợi tới tối thứ bảy mới xét mình. Mỗi đêm, ông nghiêm khắc soát lại những hành vi của ông. Rồi ông nhận thấy ông có tới 13 tật nặng, trong đó có ba tật này: *Bỏ phí thời giờ, quá thất mắc về những chi tiết, hay cãi lý và chỉ trích kẻ khác*. Ông hiểu rằng nếu không bỏ được ba tật ấy, không thể thành công lớn. Cho nên ông ráng mỗi tuần thắng một tật và mỗi ngày ghi lại hành vi để xem lùi hay tiến. Rồi tuần sau, ông lại nắm cổ một tật xấu khác, xoắn tay áo, sẵn sàng nhảy bổ vào vật nhau với nó. Ông chiến đấu với những tật của ông theo cách đó trên hai năm trời, không bỏ một tuần nào hết.

Vậy ông có trở nên một người uy thế nhất và được thương yêu nhất ở Châu Mỹ từ trước tới nay, thiết cũng chẳng lạ gì!

Elbert Hubbard nói: “Trong mỗi ngày, mỗi người ít nhất cũng điên năm phút. Đừng điên quá cái độ ấy tức là khôn vậy.”

Kẻ ngu nổi doạ li ền dễ bị chỉ trích một chút, nhưng người khôn sẵn sàng nghe những lời chỉ trích, trách cứ, để học thêm. Walt Whitman nói: “Có phải chỉ học khôn được ở những người ngưỡng mộ, kính mến ta và nem nép trước mặt ta không? Hay là ta đã học được nhiều đi ều nhờ những người ghét bỏ, chống báng ta, tranh nhau với ta? Đáng lẽ đợi kẻ thù chỉ trích tính tình hoặc công việc của ta, ta đi trước y đi. Ta tự chỉ trích và nghiêm khắc với ta đi. Hãy kiểm những nhược điểm mà sửa chữa, đừng cho kẻ thù trách ta được.”

Charles Darwin làm như vậy. Ông bỏ ra 15 năm để tự chỉ trích: Sau khi viết xong cuốn sách bất hủ: *Nguyên thủy của muôn loài*, ông nhận thấy rằng nếu xuất bản, quan niệm cách mạng về tạo vật trong sách chắc chắn sẽ làm náo động các giới trí thức và tôn giáo. Bởi vậy ông *tự chỉ trích, trong 15 năm kiểm soát lại những khảo cứu, bình phẩm những lý luận và kết luận của ông*.

Nếu có người chửi bạn là “một thằng điên”, bạn sẽ làm gì? Giận dữ chứ? Đây, ông Lincoln làm như vậy:

Ông Edward M. Stanton, Bộ trưởng Bộ chiến tranh, một hôm bất bình, bảo ông Lincoln là “một thằng điên”. Nguyên muốn làm vui lòng một chính khách vị kỷ, ông Lincoln đã ký nghị định dời đại hội tới một vị trí khác. Ông Stanton đã không chịu thi hành lệnh ấy mà còn la rầy Lincoln phải là thằng điên mới ký cái nghị định khùng như vậy được. Rồi thì sao? Khi ông Lincoln nghe người ta mách, ông bình tĩnh đáp: “Nếu ông Stanton bảo tôi là một thằng điên thì có lẽ tôi điên thật. Vì ông ấy gần như luôn luôn có lý. Tôi phải gặp ông ấy xem sao”.

Và ông Lincoln lại tìm ông Stanton<sup>[34]</sup>. Ông này giảng cho ông Lincoln hiểu sự lẩn lờ của ông. Ông Lincoln liền lập tức hủy lệnh. Như vậy, ông Lincoln luôn luôn hoan nghênh những lời chỉ trích khi ông biết rằng nó thành thật, chính xác và người chỉ trích thật lòng muốn giúp ông.

Chúng ta, bạn và tôi, cũng nên hoan nghênh loại chỉ trích ấy, vì chúng ta không hy vọng gì trong bốn lần hành động mà không có lần nào lẩn lác hết. Tổng thống Theodore Roosevelt khi ngỗ tại Bạch cung đã nói như vậy. Còn Einstein, nhà tư tưởng sâu sắc nhất đương thời, thì thú rằng những kết luận của ông 100 lần có 99 lần sai!

La Rochefoucauld nói: “Kẻ thù của ta xét ta đúng hơn tự ta xét ta”.

Tôi cũng biết câu đó đúng: Vậy mà hề có kẻ nào vừa ngỗ lời chỉ trích tôi về những hành vi không thận trọng, thì tôi bật lên như cái lò xo, nhảy lại đả đảo ngay, mặc dầu tôi chưa hiểu chút xíu gì về những lời chỉ trích đó. Nhưng sau mỗi lần hành động như vậy, tôi thấy tởm cái thằng tôi. Hết thấy chúng ta vốn ghét những lời chỉ trích và khoái những lời tán tụng, không xét xem sự khen chê có đúng không. Chúng ta vốn là một loài ít dùng lý trí và dễ cảm xúc. Lý trí của ta tựa chiếc tam bản bị sóng nhồi trong một biển sâu thăm và tối tăm vì giông tố. Biển đó tức là cảnh tình của ta. Phần đông chúng ta tự khen, khen cái “ta” hiện tại. Nhưng 40 năm nữa, nhớ lại cái “ta” bây giờ, ta sẽ bật cười cho cái “ta” đó.

William Allen White, người có danh nhất trong số những chủ bút các tờ báo hàng tỉnh, nhớ lại 50 năm trước và tự tả ông hồi đó như vậy: “Một thằng khoe khoang, điên hay cáu... vênh váo... một tên phản động đầy tự đắc”.

Rồi đây, hai chục năm nữa, có lẽ bạn và tôi, chúng ta cũng sẽ dùng những tỉnh từ ấy để tả cái thẳng bây giờ của chúng ta. Có thể được lắm... Biết đâu chừng?

Trong những chương trên, tôi đã nói chúng ta nên làm gì khi bị chỉ trích một cách bất công. Tôi thêm ở đâu một ý nữa: Những lúc đó, nếu chúng ta thấy nổi giận, hãy nén ngay lại và tự nhủ: “Hãy khoan đã... Ta còn xa mới được hoàn toàn. Nếu Einstein tự nhận rằng 100 lần thì 99 lần lầm lẫn, có lẽ ta có ít nhất cũng phải lầm 80 lần. Vậy có thể lời chỉ trích của ‘người ấy’ không quá đáng đâu. Ta phải cảm ơn và ráng sửa mình chứ!”

Charles Luckman, hội trưởng công ty Pepsodent mỗi năm bỏ ra hàng triệu Mỹ kim trong công việc quảng cáo. Ông không thèm ngó tới những bức thư khen chương trình các buổi quảng cáo của ông, mà đòi được coi những bức thư chỉ trích. Ông biết rằng đọc thứ sau này, có thể học được một vài điều hay.

Công ty Ford nhiệt liệt muốn biết có gì sơ sót, lỗi lầm trong sự quản lý và trong việc lương lậu, nên mới rĩa yêu cầu các người làm công chỉ trích công ty.

Tôi biết một ông nọ trước kia bán xà bông cho hãng Colgate cũng thường đòi được người ta chỉ trích mình. Mới đầu bán được ít lắm, ông đã sợ mất chỗ làm. Rồi ông ta tự nghĩ: “Xà bông tốt, giá không đắt, vậy ế do ta”. Khi không bán được cho tiệm tạp hóa nào, ông đi quanh tiệm mà suy nghĩ. Có lẽ tại không rao hàng rõ ràng đích xác chăng? Hay là thiếu hãng hái? Có khi ông lại quay vào tiệm đó mà nói: “Tôi trở lại không phải để cố mời ông mua xà bông đâu mà để xin ông chỉ trích tôi và khuyên tôi về cách bán hàng. Xin ông làm ơn cho tôi biết lúc này cách mời của tôi có chỗ nào vụng không? Ông kinh nghiệm và thành công hơn tôi nhiều, vậy xin ông làm ơn cứ thành thật chỉ trích, đừng sợ làm mất lòng tôi”.

Thái độ ấy ra giúp ông có được nhiều bạn thân và nghe được nhiều lời khuyên vô giá.

Rồi ông ra sao? Ngày nay ông là hội trưởng Công ty xà bông Palmolive – một hãng chế xà bông lớn nhất thế giới. Tên ông là E. H. Little. Năm ngoái, khắp châu Mỹ chỉ có 14 người thu được lợi tức hơn số 240.141 Mỹ kim, mà con số ấy chính là lợi tức của ông vậy.

Phải là người có tâm hồn cao thượng mới có hành động của H. P. Powell, Ben Franklin và E. H. Little; và bây giờ, chung quanh vắng vẻ, chúng ta thử soi gương xem chúng ta có thuộc vào hạng người cao thượng đó không nào?

Vậy muốn khỏi bất bình, buồn bực về những lời chỉ trích, ta hãy theo quy tắc số ba này: *Ghi hết những lỗi lầm điên khùng của mình và tự chỉ trích. Ta không tin ta là một người hoàn toàn, ta nên noi gương E. H. Little mà xin người khác chỉ trích ta một cách ngay thẳng, có ích, ngõ hầu ta được dịp tu thân.*

## TÓM TẮT PHẦN V

### Làm sao khỏi buồn bực về những lời chỉ trích

- *Quy tắc 1:* Lời chỉ trích bất công thường là những lời khen che đậy. Nó cũng có nghĩa rằng bạn đã làm cho người ghen tị. Nên nhớ không ai thêm đá để chó chết cả.
- *Quy tắc 2:* Hết sức lo tận thiện, rồi giương cây dù cũ của bạn lên, mặc cho trận mưa chỉ trích chảy xuống sau lưng bạn.
- *Quy tắc 3:* Ghi hết những lỗi lầm điên khùng của mình và tự chỉ trích. Đã không hy vọng là một người hoàn toàn thì nên noi gương E. H. Little mà xin người khác chỉ trích ta một cách ngay thẳng, có ích, ngõ hầu ta được dịp tu thân.

## **PHẦN VI. SÁU CÁCH TRÁNH MỆT VÀ ƯU TƯ ĐỂ BẢO TOÀN NGHỊ LỰC VÀ CAN ĐẢM**

### **Chương 23. Ảnh hưởng tai hại của sự mệt mỏi**

Chắc bạn tự hỏi sao tôi lại đề cập đến vấn đề chống mệt mỏi trong chương nói đến chống ưu phiền. Tôi xin trả lời rằng mệt mỏi sẽ gây ra những ưu phiền, hay nói cho đúng, ít ra cũng làm bạn mất một lợi khí để chống lại những nỗi buồn lo. Bất cứ một sinh viên y khoa nào cũng có thể cho bạn biết rằng sự mệt mỏi sẽ giảm sức kháng cự của thân thể trước sự thay đổi của thời tiết và trước một số bệnh khác nữa. Bác sĩ về khoa thần kinh nào cũng phải công nhận rằng sự mệt mỏi sẽ giảm sức chịu đựng của bạn khi bị xúc động, sợ hãi hay ưu tư. Vậy ta có thể kết luận: Ngăn ngừa mệt mỏi tức là ngăn ngừa ưu phiền.

Muốn tránh sự mệt mỏi và những nỗi ưu phiền, ta phải biết tỉnh dưỡng ngay khi thấy mình sắp mệt. Tại sao lại cần thiết thế?

Bởi vì mệt mỏi đến với ta mau lẹ lạ thường. Quân đội Hoa Kỳ đã thí nghiệm nhiều lần và nhận thấy rằng ngay những người trẻ và bền sức sau nhiều năm huấn luyện quân sự, đi xa hơn và dai hơn, nếu mỗi giờ được đặt xuống đất những khí cụ mang theo để nghỉ 10 phút. Quân đội Hoa Kỳ đã áp dụng quy tắc này. Trái tim của bạn cũng thông minh, chẳng kém gì quân lực Hoa Kỳ. Mỗi ngày tim bạn bơm vào các hõng huyết quản một số máu tổng cộng có thể chứa đầy một thùng nước to bằng một toa xe lửa. Năng lực xuất ra để làm việc này trong 24 tiếng đồng hồ, có thể dùng để nhấc 20 tấn than đá lên cao 90 phân. Cứ theo đà đó, tim bạn làm một công việc kinh khủng như vậy trong 5, 6, 90 năm cũng có khi. Thử hỏi trái tim kia làm thế nào để chịu nổi? Bác sĩ Walter Cannon tại Y khoa Đại học đường Harvard đã giải thích rằng: “Phần nhiều, ai cũng tưởng tim người ta làm việc không ngừng. Thật ra nó có nghỉ trong một khoảng khắc mỗi lúc bóp vào. Khi trái tim đập đầu 70 cái trong 1 phút, thật ra nó chỉ làm việc 9 giờ trong 24 tiếng. Đem cộng những lúc nó nghỉ trong 1 ngày, người ta sẽ được một số giờ là 15”.

Trong thế giới chiến tranh lần thứ hai, ông Winston Churchill, hồi đó đã 70 tuổi, vẫn làm việc 16 giờ 1 ngày. Cứ thế trong 5 năm, ông đi đầu động bộ máy chiến tranh khổng lồ của Anh quốc. Quả là một kỷ lục ít thấy và lạ lùng. Thử hỏi ông có bí quyết gì? Mỗi sáng ông nằm trên giường mà làm

việc cho đến 11 giờ, hoặc đọc các bản tường trình, huấn lệnh, hoặc hội nghị về những vấn đề tối quan trọng. Điểm tâm xong, ông lại đi ngủ chừng 1 tiếng. Chỉ đến lại ngủ 2 tiếng trước khi ăn bữa tối. Ông không mệt mỗi mới nghỉ ngơi, bao giờ cũng biết trước lúc nào sắp mệt để tự bắt ông đi nằm nghỉ. Nhờ vậy, ông có thể làm việc đến nửa đêm.

Ông già John D. Rockefeller, con người kỳ khôi này đã nêu ra hai kỷ lục bất thường: Ông đã gây được một gia tài khổng lồ, vô tiền khoáng hậu trong lịch sử Hoa Kỳ và đi đầu đáng chú ý là ông sống 98 tuổi. Ông làm thế nào để sống lâu như vậy? Trước hết, cố nhiên là ông thừa hưởng của tổ tiên sự trường thọ cũng như những người khác thừa hưởng một đặc điểm về thể chất của ông cha. Nhưng cũng tại ông tập được thói quen mỗi buổi trưa nghỉ nửa giờ tại ngay buồng giấỵ. Ông nằm ngủ trên chiếc giường con cũ kỹ. Dầu đến Tổng thống Hoa Kỳ cũng không thể bắt ông dậy để nghe điện thoại khi ông đã “nằm quay ra ngáy”.

Trong cuốn *“Tôi gì mà chịu mệt”*, tác giả Daniel Josselyn có viết rằng: “Nghỉ ngơi không có nghĩa là không được làm gì. Nghỉ tức là thu hồi lại sức lực của mình”. Ngủ năm phút cũng có thể làm con người tránh mệt mỏi. Tôi biết cách giữ sức của bà Eleanor Roosevelt khi bà có một chương trình hằng ngày nặng nhọc, suốt 12 năm ở tòa Bạch ốc. Bà cho tôi hay rằng trước mỗi buổi dạ hội chính thức, trước mọi cuộc hội nghị, bà ng ẩ nhắm mắt ở ghế bành để dưỡng tâm thần trong 20 phút.

Theo ông Edison, sở dĩ ông có một năng lực dồi dào và sức chịu đựng bền bỉ là nhờ thói quen ngủ được li ền mỗi khi bu ần ngủ.

Tôi cũng có phỏng vấn ông Henri Ford, mấy bữa trước ngày ông ăn lễ bát tu ần. Khi thấy tôi tỏ vẻ ngạc nhiên, vì nét mặt h ồng hào tươi tốt và cử động lanh lẹ của ông, ông bảo: “Tôi còn tráng kiện như thế này chính vì không bao giờ tôi đứng khi có thể ng ẩ được và không bao giờ ng ẩ khi có thể nằm được”.

Tôi cũng đã khuyên một nhà sản xuất phim ở kinh đô chiếu bóng Hollywood áp dụng phương pháp này. Ông ta tên là Jack Chertock và là một trong những người nổi danh nhất trong kỹ nghệ chiếu bóng Hoa Kỳ. Ngày tôi gặp ông, ông đang đi đầu khiển ban phụ trách sản xuất những phim thời sự của hãng Metro-Goldwyn-Mayer. Ông trông già sọ, tuy đã uống đủ mọi thứ thuốc bổ. Tôi khuyên ông nên mỗi ngày bỏ ra chút thì giờ để

ngủ ngơi. Rồi chẳng để ông viện cớ công việc bận bịu, tôi khuyên ông chỉ việc nằm nghỉ trên ghế ngựa tại văn phòng trong những cuộc hội nghị hằng ngày với những nhà dân cảnh.

Lần thứ nhì gặp nhau, sau đó hai năm, ông vui vẻ nói: “Thật là một phép lạ, ông bạn ạ. Chính thầy thuốc của tôi cũng công nhận như vậy. Trước kia tôi hay ngã thẳng tấp trên ghế, hết sức chú trọng thảo luận về các đề mục của những cuốn phim thời sự. Nhưng nay, tôi nằm dài trên ghế mà chủ tọa các cuộc hội họp này ... Đã 20 năm, tôi chưa bao giờ thấy khỏe mạnh như bây giờ. Tôi làm việc thêm đến hơn hai giờ mỗi ngày, vậy mà chẳng hề thấy mệt bao giờ cả”.

Bạn có thể nói rằng trường hợp của bạn khác, làm sao áp dụng được những cách kia. Lẽ dĩ nhiên, nếu bạn là một thư ký đánh máy, bạn không thể ngủ ở nơi làm việc như Edison, nếu bạn là thư ký cố kố, bạn không thể vừa nằm vừa trình bày cùng ông chủ một vấn đề tài chính. Nhưng khi về nhà để ăn cơm trưa, bạn có thể nghỉ 10 phút sau khi dùng bữa. Đại tướng Marshall cũng vẫn theo phương pháp đó, trong thời đại chiến, khi ông làm Tổng tư lệnh quân đội Hoa kỳ. Trái lại, nếu bạn đã hơn 50 tuổi và cho rằng mình phải gấp rút làm việc không thể phí phạm thời giờ mà nghỉ, thì tôi chỉ còn cách khuyên bạn một điếu: Bạn mau đi bảo hiểm sinh mệnh tại vài ba hãng và cố đóng những món tiền thật cao. Vì sống trong những điếu kiện đó chóng chết lắm, mà tiền thuê xe đò lại đắt đỏ; ấy là chưa nói đến trường hợp bà nhà cần phải lãnh khoản tiền bồi thường của hãng bảo hiểm để kiếm ông chồng khác trẻ hơn bạn!

Nếu vì cớ này mà bạn không có thể nằm nghỉ vài phút sau bữa cơm trưa, ít ra bạn cũng phải có thì giờ để nằm nghỉ 1 giờ trước bữa cơm tối. Như vậy còn hiệu nghiệm gấp ngàn lần uống ly rượu khai vị, vừa lại rẻ tiền hơn. Mỗi ngày ngủ 1 giờ vào lúc năm, sáu hay bảy giờ, tức là bạn đã tăng thêm 60 phút cho đời sống hoạt động của bạn hay nói cho rõ, bạn đã kéo dài thời gian bạn thức trong một ngày. Tại sao vậy? Bởi vì ngủ 1 giờ trước khi ăn cơm tối và 6 giờ trong một đêm – tổng cộng là 7 giờ – làm cho bạn khỏe khoắn hơn là ngủ 8 giờ mỗi đêm.

Người thợ làm việc bằng tay chân sẽ tăng hiệu quả nếu người đó được nghỉ tay nhiều hơn. Frederick Taylor đã chứng tỏ sự kiện đó hồi ông nghiên cứu cách tổ chức công việc trong những nhà máy luyện thép ở Bethlehem. Ông nhận thấy trung bình mỗi người thợ có thể đổ vào xe gông



12 tấn rưỡi gang đúc thành thỏi trong một ngày, nhưng trưa đến họ đã mệt nhoài. Sau khi nghiên cứu những yếu tố gây ra sự mệt mỏi này, ông tuyên bố rằng mỗi người có thể đỡ không phải chỉ 12 tấn rưỡi mà 47 tấn, nghĩa là gấp 4 lần, mà lại không mệt nữa! Ông Taylor chọn một chú thợ tên Schmidt ra thí nghiệm và yêu cầu y làm việc theo lời chỉ dẫn của một người đo thời khắc. Người này không rời y một bước, mắt luôn nhìn vào thời biểu mà ra lệnh: “Nhặt một thỏi gang và đi... Ngồi xuống và nghỉ... Đi... nghỉ”.

Kết quả chú Schmid mỗi ngày chuyển vận một cách dễ dàng 47 tấn gang, trong khi đó các đồng nghiệp của chú khó nhọc mới chuyển vận được 12 tấn rưỡi. Trong 3 năm ông Taylor ở Bethlehem, chú thợ Schmidt mỗi ngày đều như vậy mà không mệt mỏi, vì chú nghỉ trước khi mệt. Tính mỗi giờ, chú làm việc có 26 phút và nghỉ 34 phút, nghĩa là nghỉ nhiều hơn làm việc. Vậy mà chú lại làm nhiều việc gấp 4 người khác. Chắc bạn cho là một câu chuyện phiếm? Nếu bạn muốn chắc chắn hãy dở trang 41-42 của cuốn “*Những nguyên tắc tổ chức sự làm việc theo khoa học*” mà đọc những lời tác giả, Frederick Winslow Taylor.

Nói tóm lại: Bắt chước những quân nhân Hoa Kỳ mà thường nghỉ ngơi; lấy trái tim bạn làm gương; nghỉ trước khi mệt tức là kéo dài quãng thời gian bạn thức, mỗi ngày thêm 1 giờ.

## Chương 24. Tại sao ta mệt và làm sao cho hết mệt

Đầu này thật lạ lùng và lý thú: Một công việc hoàn toàn tinh thần không làm ta mệt được. Dường như vô lý đấy. Nhưng mấy năm trước đây, các nhà học rắng tìm xem óc người ta làm việc được bao lâu mà không thấy mệt, nghĩa là không thấy “sức làm việc kém đi”. Và họ ngạc nhiên thấy rằng khi óc đang làm việc, máu trong óc không có dấu hiệu gì tỏ rằng ta mệt hết! Nếu ta lấy máu của một người đang làm việc bằng tay chân, ta sẽ thấy máu đầy những “chất độc do mệt mỏi mà sinh ra”. Nhưng máu trong óc của Einstein, sau một ngày suy nghĩ, không có một chút chất độc nào.

Vậy nói riêng về bộ óc thì “sau 8 giờ làm việc, nó vẫn minh mẫn như lúc mới đầu”. Óc cơ hồ như không biết mệt... Vậy cái gì làm cho ta mệt?

Những nhà chuyên trị bệnh thần kinh tuyên bố rằng ta mệt hầu hết đều do cảm xúc và tâm trạng của ta. Một trong những nhà bệnh thần kinh danh tiếng nhất ở Anh, ông J. A. Hadfield, viết câu này trong cuốn “*Tâm lý của uy quyền*”: “Cảm tưởng mệt nhọc của ta phần lớn do tinh thần mà có. Sự thật thì suy nhược ít khi do một nguyên nhân hoàn toàn thể chất”.

Một nhà trị bệnh thần kinh có danh nhất ở Mỹ là bác sĩ A. A. Brill, còn đi xa hơn nữa. Ông tuyên bố: “Những người mạnh khỏe làm việc tinh thần mà thấy mệt thì nhất định là bao giờ cũng do những nguyên nhân tâm lý và nguyên nhân cảm xúc”.

Mà những cảm xúc nào khiến người làm việc bằng tinh thần thấy mệt? Những cảm xúc vui vẻ, thỏa mãn, hài lòng chẳng? Không. Không khi nào. Buồn bực, tức tối vì không được khen, và thấy chỉ là công dã tràng, hấp tấp, ưu tư, những cảm xúc đó làm cho y thấy mệt, thấy không chống cự nổi với thời tiết đổi thay, thấy năng lực sút kém và nhúc nhích. Chính vì vậy, chúng ta sợ dĩ mệt là do những cảm xúc làm cho bộ thần kinh căng thẳng.

Công ty Bảo hiểm nhân mạng Metropolitan Life Insurance Company đã xuất bản một cuốn sách nhỏ nói về sự mệt nhọc. Trong đó có câu này: “Một công việc khó nhọc, tự nó ít khi có thể làm ta mệt nhọc tới nỗi nghỉ ngơi hay ngủ một giấc mà không thấy khỏe lại... Nỗi ưu tư, bộ thần kinh căng thẳng và những cảm xúc hỗn loạn là ba nguyên nhân chính của sự mệt nhọc. Ta lầm tưởng rằng ta mệt nhọc vì làm việc quá nhiều bằng tinh thần hoặc cơ thể... Ta nên nhớ rằng một bắp thịt căng thẳng là một bắp thịt làm

việc. Vậy phải nghỉ ngơi, dưỡng sức để làm những bốn phận quan trọng hơn”.

Xin bạn ngừng đọc và thí nghiệm ngay xem nào: Trong khi đọc cuốn sách này, bạn có cau mày lần nào không? Có thấy như nặng nề ở khoảng giữa hai con mắt không? Bạn có khoan khoái ng ồi trong ghế bành không? Hay là bạn thụt đầu, nhô vai lên? Những bắp thịt trên mặt bạn có căng thẳng không? Nếu cơ thể bạn không duỗi ra, mềm như bún thì chính là bạn đang làm cho bộ thần kinh và bắp thịt căng thẳng đấy. *Bạn đang làm cho thần kinh căng thẳng và mệt vậy!*

Mà trong khi làm việc bằng tinh thần, cần gì phải bắt tinh thần và bắp thịt căng thẳng một cách vô ích như thế? Josselyn nói: “Theo tôi, hầu hết chúng ta cứ tin rằng một công việc khó khăn, muốn làm cho cẩn thận, phải *gắng sức* mới được. Vì vậy mà ta mím môi, bặm miệng, rụt cổ, nhô vai, bắt những bắp thịt phải *gắng sức*, để tập trung tư tưởng. Nhưng thiệt ra làm thế, ta chẳng giúp cho tinh thần chút nào ráo”.

Đây là một sự thật lạ lùng và bi đát: Hàng triệu người không bao giờ nghĩ tới việc tiêu phí một đồng bạc mà luôn luôn phí phạm năng lực của mình một cách vô tư, y như anh lính thủy, khi tàu cập bến được tháo cũi xổ lồng vậy.

Muốn cho tinh thần khỏi mệt nhọc, phải làm sao? Xả hơi! Xả hơi! Xả hơi! *Phải học cách xả hơi ngay trong khi làm việc.*

Để không? Không. Có lẽ bạn phải thay hẳn những thói quen đã nhiễm từ trước tới giờ. Làm như vậy mà có thể thay đổi luôn được cả đời bạn nữa thì cũng bỏ công lắm chứ! William James trong bài tùy bút *Kinh nhật tụng về đạo xả hơi* nói: “Sự căng thẳng, hấp tấp, lằng xằng, hỗn hển, cu ồng nhiệt của đời sống người Mỹ... chỉ là những thói xấu, không kém không hơn”.

*Thần kinh căng thẳng là một thói quen, mà thói xấu có thể bỏ được, thói tốt có thể tập được.*

Bạn xả hơi ra sao? Bạn bắt đầu để cho tinh thần nghỉ ngơi hay để cho thần kinh hệ nghỉ ngơi trước? Cả hai cách đều không được. *Luôn luôn phải để cho bắp thịt nghỉ ngơi trước đã.*

Chúng ta thử xem nào. Ví dụ muốn cho mắt nghỉ thì bạn đọc hết chương này, r ồi ngả lưng, nhắm mắt và *nói thầm với cặp mắt*: “Nghỉ đi, nghỉ đi”.

Bạn lặp đi lặp lại câu đó thật chậm trong 1 phút...

Bạn có thấy rằng sau vài giây như vậy, những gân trong mắt bắt đầu tuân lệnh bạn không? Bạn có thấy như có một bàn tay vô cùng êm dịu nào vuốt ve cho nó hết căng thẳng không? Vậy chỉ trong một phút, bạn đã biết được cả cái bí quyết về nghệ thuật nghỉ ngơi rồi đấy. Có vẻ khó tin phải chẳng bạn? Nhưng sự thật là vậy. Bạn có thể áp dụng cách ấy với hàm răng hoặc những bắp thịt ở mắt, cổ, vai và hết thảy thân thể của bạn. Tuy nhiên, cơ quan quan trọng nhất vẫn là mắt. Bác sĩ Edmund Jacobson ở trường Đại học Chicogo còn đi xa hơn nữa. Ông nói rằng nếu ta cho gân mắt nghỉ ngơi hoàn toàn, ta quên được hết ưu phiền đau đớn! Sở dĩ mắt quan trọng như vậy là vì một phần tư năng lực tinh thần của ta tiêu vào cặp mắt trong khi ta nghĩ. Cũng chính vì thế mà biết bao người thấy “mỏi mắt” tuy mắt họ rất tốt: Họ đã chú mục quá độ.

Bà Vicki Baum, một tiểu thuyết gia trứ danh, nói rằng khi còn nhỏ, bà được một ông già làm nghề hát xiếc dạy cho một bài học quan trọng nhất trong đời bà. Bà té, đầu gối chảy máu và sái cổ tay. Ông già kia đỡ bà lên, an ủi: “Cháu sở dĩ thấy đau là vì cháu không biết dẫn gân cốt cho nó nghỉ ngơi. Cháu phải tưởng tượng thân cháu mềm như sợi bún. Để lão chỉ cho”. Kể đó ông ta chỉ cho Vicki Baum và những trẻ khác cách té ra sao, cách nhảy ra sao, vừa luôn miệng dặn: “Nhớ luôn luôn tưởng tượng mình như một sợi bún. Rồi thì cơ thể cháu tự nhiên *phải* mềm dẻo”.

Những khi rảnh, bạn có thể nghỉ ngơi vì hề gắng sức thì thần kinh căng thẳng, không phải là nghỉ ngơi nữa. Nghĩ tới sự khoan khoái mà nghỉ ngơi. Trước hết, làm cho các bắp thịt ở mắt, ở mặt giãn ra và lằm bằm: duỗi ra... duỗi ra... duỗi ra và nghỉ đi... Bạn sẽ cảm thấy khí lực của bạn từ mặt dồn về giữa cơ thể và không còn bắp thịt nào căng thẳng nữa, như một em bé sơ sinh vậy.

Phương pháp ấy, chính danh ca Galli-Curci áp dụng hàng ngày. Cô Helen Jepson mách với tôi rằng cô thường được thấy đào Galli-Curci, trước khi ra sân khấu, ngồi nghỉ trong một cái ghế bành. Hết thảy các bắp thịt mềm ra đến nỗi hàm dưới xệ xuống và miệng hở ra. Phương pháp ấy thật hay, nhờ đó mà Galli-Curci khỏi mệt, khỏi bị kích thích tinh thần trước khi đóng trò.

Năm lời khuyên dưới đây sẽ giúp bạn học cách nghỉ ngơi.

1. Đọc cuốn sách hay nhất về vấn đề ấy, tức là cuốn “*Cho thân kinh căng thẳng được di dưỡng*” của Bác sĩ David Harold Frink.
2. Những lúc rảnh, bạn nên xả hơi, nên để cho cơ thể mềm như bún hoặc như một chiếc vớ cũ. Khi làm việc, tôi đặt một chiếc mũ màu nâu trên bàn để luôn luôn nhớ rằng thân thể phải mềm như vậy. Nếu không có vớ thì con mèo cũng được. Bạn có thể bao giờ ôm vào lòng một con mèo đang ngủ ngoài nắng không? Khi nhắc nó lên, bạn có thấy đầu đuôi cho tới chân nó rũ xuống như cái khăn ướt không? Các du già (yoga) ở Ấn Độ nói rằng chúng ta phải nghiên cứu con mèo để học nghệ thuật nghỉ ngơi tuyệt khéo của nó. Không bao giờ mắc chứng mất ngủ, ưu phiền, hay chứng vị ung. Nếu bạn học cách nghỉ ngơi của nó thì có lẽ cũng tránh được những bệnh ấy.
3. Trong khi làm việc, nên kiếm mọi tiện nghi cho thoải mái. Nên nhớ rằng những bắp thịt của thân thể mà căng thẳng thì sinh đau lưng, thần kinh mệt mỏi.
4. Mỗi ngày tự kiểm soát 4, 5 lần và tự hỏi: “Ta có làm cho công việc thành ra khó nhọc một cách vô ích không? Ta có bắt bắp thịt làm những cử động không ích lợi gì cho công việc không?”. Cách đó sẽ giúp bạn tập được thói quen nghỉ ngơi trong khi làm việc.
5. Buổi tối, bạn lại tự xét, tự hỏi câu này: “Ta mệt tới mức nào? Ta mệt, không phải là tại công việc tinh thần mà do cách làm việc của ta”. Daniel W. Josselyn nói: “Muốn biết ban ngày làm việc được nhiều chăng thì tối đến, tôi xem xét tôi có mệt hay không, không mệt là làm nhiều, mệt nhiều là làm ít”. Ông lại nói: “Nếu tối đến, tôi thấy mệt lắm hoặc quạu quọ – quạu quọ tức là thần kinh mệt mỏi đó – thì chắc chắn là ban ngày tôi chẳng làm được việc gì hết, về lượng cũng như về phẩm”. Nếu hết thấy những người làm ăn học được bài ấy thì còn số người chết vì bệnh huyết áp đang quá tăng, chỉ hôm trước hôm sau sẽ giảm liền. Mà những dưỡng đường, những nhà thương điên cũng sẽ khỏi phải chật ních hạng bệnh nhân bị bạo lực và ưu phiền trừng phạt.

## Chương 25. Các bà nội trợ hãy tránh mệt mỏi để được trẻ mãi

Vừa đây, một người cộng sự với tôi có đến Boston, để Dự một buổi học y khoa kỳ lạ nhất thế giới. Phải, một lớp y khoa, mỗi tuần mở một lần tại Bệnh viện làm phúc Boston, trong đó bệnh nhân theo học, trước hết phải được khám nghiệm thật kỹ lưỡng. Nói cho đúng, đây là một bệnh viện chữa thần kinh. Với tên chính thức là “*Lớp thần kinh thực hành*”, lớp học này được lập nên để chữa những người bứt rứt về nhiều chuyện đến nỗi hóa điên. Đa số bệnh nhân là những bà nội trợ dễ bị xúc động.

Tôi xin kể ra đây trường hợp đã khiến nhà thương Boston mở lớp học này:

Năm 1930, Bác sĩ Joseph Pratt – học trò của Sir William Osler – nhận thấy rằng trong số bệnh nhân đến khám bệnh, nhiều người trông vóc dáng khỏe mạnh, mà lại chứa triệu chứng của đủ các loại bệnh tật. Một người đàn bà tay còng queo vì bệnh “sưng khớp xương” không thể làm gì được nữa. Một người thì ra vẻ đau đớn ê chề vì bị “ung thư dạ dày”. Có người lại bị bệnh nhức đầu, đau lưng, trong mình lúc nào cũng mệt mỏi. Trông họ, ta thấy ngay là họ thất tình, đau đớn vì bệnh não. Song sau khi khám nghiệm kỹ lưỡng thì té ra các bộ phận trong thân thể họ đều vẫn hoàn toàn về phương diện thể chất. Những thầy thuốc thời xưa mà gặp họ chắc phần đông sẽ tuyên bố họ bị bệnh tưởng.

Nhưng bác sĩ Pratt biết rằng nếu khuyên họ ‘trở về và đừng nghĩ đến bệnh nữa’ hẳn sẽ chẳng làm cho họ khỏi đau đớn được. Ông hiểu trong số các bà đó chẳng bà nào muốn bệnh cả, và nếu họ có thể dễ dàng quên được những bệnh của họ thì họ đã làm rồi, há còn đến xin ông khám nghiệm? Vậy phải làm thế nào?

Ông liền mở lớp học này. Mặc dầu có một số đồng nghiệp nhạo báng hay thốt ra những ý tưởng bi quan đối với công cuộc của ông, ông cũng cứ làm. Thế rồi ông thu hoạch được những kết quả kỳ lạ! Trong 18 năm qua, kể từ ngày lớp học khai trương, hàng ngàn bệnh nhân chỉ theo học mà khỏi bệnh. Nhiều học trò đã chăm chỉ trong mấy năm liền, như là đi lễ nhà thờ vậy. Người bạn tôi đã được trực tiếp nói chuyện với một bà đã theo học trong 9 năm không nghỉ buổi nào. Hễ bà đến dự buổi học đầu, bà yên trí là bà bị đau thân và có những lúc tim đau khó hiểu. Bà lo lắng, cúi kính lễ

rồi, sau đó ít lâu, mất bà lúc đó mờ hẳn. Ngày nay, bà tự tin, vui vẻ và khỏe mạnh lắm. Tuy bà đã có nhiều cháu nội, trông bà chỉ vào trạc 40.

Bà nói với bạn tôi: “Trước kia, tôi đã quá lo lắng về chuyện gia đình, lắm khi muốn chết cho xong. Nhưng ở đây người ta đã mở mắt giùm tôi và tôi nhận thấy bút rút, lo lắng là vô ích quá. Tôi đã học được phương pháp giữ cho khỏi ưu tư. Bây giờ tôi dám nói không ngoa rằng đời tôi thật là nhàn hạ”.

Bác sĩ Rose Hilferding, cố vấn y khoa của lớp học này, cho rằng một trong những phương pháp để giảm bớt những ưu tư và lo sợ là “tỏ bày và thảo luận thẳng về những mối ưu tư đó với người mình tín nhiệm. Chúng tôi mời bệnh nhân đến đây để họ có dịp bày tỏ những buồn phiền của họ, cho đến khi họ thấy tâm thần nhẹ đi thì thôi. Nếu cứ ngấm ngấm uất ức không than thở được với ai, rất có thể họ sẽ sinh ra chứng bệnh thần kinh trầm trọng. Chúng ta, ai cũng cảm thấy cần có ở thế gian này một người sẵn sàng nghe mình và hiểu mình. Chúng ta, ai cũng cần tri kỷ”.

Ông bạn cộng sự với tôi đã có dịp nhận thấy rằng khi một người đàn bà có thể thổ lộ tâm tình, người ấy thấy nhẹ nhàng biết bao. Người đàn bà mà ông đã gặp có biết bao nỗi buồn phiền về gia đình. Mới đầu, bà ta nói giọng run run, nhưng dần dần bà trấn tĩnh lại sau cùng đã có thể nhoẻn miệng cười. Lẽ dĩ nhiên là bà đã kể những nỗi đau khổ, những vấn đề khó khăn không giải quyết được. Nếu tinh thần của bà đã thay đổi, ấy chỉ vì bà đã than khổ với một người và đã được trả lại bằng một vài lời khuyên nhủ cùng một chút tình cảm thành thực. Như vậy, nghĩa là sự thay đổi tinh thần, dẫu sao, cũng chỉ do mãnh lực của những “lời nói” gây nên mà thôi.

Khoa phân tâm cũng căn cứ một phần vào khả năng chữa bệnh của lời nói. Từ thời Freud đến nay, các y sĩ chữa bệnh thần kinh đều biết một bệnh nhân có thể thấy bớt những nỗi thống khổ ngấm ngấm, nếu được kể nó ra với một người khác. Có lẽ khi ta nói, ta đã thấu triệt tính cách của những nỗi thắc mắc của ta hơn chẳng? Đến nay chưa có ai có thể giải thích chu đáo hiện tượng tinh thần đó. Nhưng chúng ta đều hiểu rằng khi ta được “giải bày tâm sự” là ta thấy trong người nhẹ nhõm liền.

Bởi vậy, mỗi khi cần giải quyết một vấn đề làm cho bạn xúc động, tại sao không chọn một người thân để tỏ bày tâm sự? Tôi không khuyên bạn khóc lóc, ta thán với một “nạn nhân” đầu tiên bạn gặp, khiến cho con

người tốt, có lễ độ và đại độ nghe chuyện bạn đó phải bức mình. Hãy chọn một người đáng tin cậy, thí dụ như một người thân thích, một viên thầy thuốc, một luật sư hay một linh mục. Hẹn người ấy đến một chỗ rồi nói: “Tôi muốn nhờ bạn khuyên tôi nên làm thế nào. Tôi gặp một trường hợp khó xử. Nếu bạn cho phép, tôi sẽ giải bày và nhờ bạn chỉ tôi cách xử sự cho phải lẽ. Bạn ở ngoài vòng, tất bạn sẽ sáng suốt hơn tôi. Mà dẫu bạn không thể khuyên hay vạch rõ những uẩn khúc của vấn đề đó, bạn cũng giúp tôi rất nhiều khi chăm chú nghe những đi đầu mà tôi thấy cần được giải bày cùng bạn”.

Phương pháp để giúp cho những người thắc mắc, lo lắng và cực trí có cơ hội thổ lộ tâm tình đã được áp dụng trong lớp Thần kinh học thực hành tại bệnh viện Boston. Khi theo các buổi học, tôi đã ghi được những quan điểm sau đây và xin đem cống hiến các bà nội trợ:

### **1) Đừng bới móc tính xấu của người**

Lẽ dĩ nhiên, chồng bà chẳng phải là người hoàn toàn. Nếu ông ta là một ông thánh, thì chắc hẳn đã chẳng lấy bà. Phải không, quý bà? Một trong những bệnh nhân theo lớp nói trên, một người đàn bà bản tính bất mãn, nét mặt cau có, giật mình khi nghe thấy người ta hỏi: “Nói đại chẳng may chồng bà qua đời trong ngày hôm nay, bà sẽ làm gì?”

Bà ta hoảng hồn và ngay hôm đó bà thiết lập bản thống kê đức tính của đức lang quân. Trớ trêu hơn nữa là bản thông kê này lại rất dài. Tại sao bà không bắt chước bà ấy, nếu bà có cảm tưởng đã lấy phải một ông chồng độc tài, tàn bạo? Có thể bà sẽ nhận thấy những “đức tính” của ông và sẽ tự nhủ rằng: “Chồng mình thế mà khá đáo để”.

### **2) Nên sẵn sàng đến người láng giềng**

Hãy tỏ ra thành thật yêu quý người sống quanh ta. Có bà kia, tính nóng như lửa, cau có như người có bệnh và làm phách vô song, nên chẳng có lấy một người bạn. Viên giám đốc lớp học khuyên bà tưởng tượng chuyện đời của người đầu tiên bà gặp khi ra về Ngõ trên xe điện, bà ta bắt đầu tưởng tượng thêm dặt trong óc những khung cảnh về đời tư của một vài hành khách cùng đi chuyển xe với bà. Bà cố tưởng tượng những thống khổ trong đời tư của những người đó. Rồi tự nhiên, bà lân la trò chuyện với người nọ người kia, với anh đồng tử, người bán hàng tạp hóa, viên cảnh binh



đứng ở đầu phố. Đến nay bà vui vẻ, hăng hái, duyên dáng và mất những sự bức dọc xưa.

### **3) Trước khi đi ngủ, hãy lập chương trình làm việc hôm sau**

Người ta nhận thấy trong số những người theo học lớp này, có nhiều bà nội trợ mãi sẵn sóc việc nhà đến nỗi trông bơ phờ mệt mỏi. Các bà chẳng bao giờ thấy hết việc cả và lúc nào cũng lo lắng chạy thi với kim đồng hồ. Đối với những bà ấy, người ta khuyên mỗi tối nên thảo một chương trình cho ngày mai. Kết quả là đến nay, các bà làm được nhiều việc hơn mà lại ít mệt hơn. Các bà cảm thấy khoan khoái, nhẹ nhàng. Hơn nữa, lại có thì giờ để nghỉ ngơi và đi dạo phố. (Phụ nữ nào cũng vậy, phải thu xếp sao cho mỗi ngày có được vài phút để thoa ít phấn – Tôi tưởng một nữ lưu cảm thấy mình đẹp, sẽ chẳng để ý đến thần kinh hệ nữa).

### **4) Sau cùng nên tránh mệt nhọc và bức dọc**

Bà nên nghỉ ngơi. Không gì làm cho bà chóng già bằng sự tức bức và mệt nhọc. Nó sẽ chôn vùi cái sắc đẹp kiêu diễm của bà. Bất cứ thầy thuốc nào cũng biết rằng muốn chữa bệnh nhân bị bệnh thần kinh, trước hết phải bắt họ hoàn toàn nghỉ ngơi.

Các bà nội trợ lại càng phải nghỉ ngơi, tiện nhất là các bà muốn nghỉ lúc nào cũng được, tùy ý và có thể nằm nghỉ ngay trên sàn nhà cũng tốt. Một sàn gỗ cứng còn làm khoan khoái hơn là đệm lò so. Quả vậy, sàn cứng làm cho xương sống bớt mỏi.

Đây là một vài phương pháp thực hành có thể áp dụng ở nhà. Bà hãy thử thí nghiệm trong một tuần, sẽ thấy tâm thần nhẹ nhàng và sắc đẹp tươi tắn như thế nào.

1. Khi thấy mệt, nên nằm sấp xuống sàn và cố vươn người ra cho thật dài. Lăn người từ chân tường này đến chân tường kia càng hay. Làm như vậy hai lần mỗi ngày.
2. Nhắm mắt lại. Đồng thời áp dụng phương pháp của giáo sư Johnson. Nhắm thần: “Mặt trời sáng trong, vạn vật tươi thắm, dịu dàng, ta cũng hòa theo nhịp sống thần tiên của vũ trụ”.
3. Cho rằng bà chưa thể nghỉ vì một nồi cơm chưa chín hay canh chưa sủi, bà vẫn có thể chọn một chiếc ghế lưng tựa bằng gỗ và thẳng. Bà

hãy ng ồi thẳng tấp trên ghế như một pho tượng Ai Cập hai bàn tay úp xuống hai đùi.

4. Kế đó, từ từ duỗi thẳng những ngón chân, r ồi để cho chúng dần gân ra. Sau, duỗi bắp chân, r ồi tu ần tự đến những bắp thịt khác trong cơ thể. Đoạn để cho đ ầu tự nhiên gập xuống, quay đi quay lại ít l ần, như một quả bóng.
5. Trấn tĩnh tinh thần bằng cách hít thở nhi ều không khí, thông thả và đ ều đặn. Những du già Ấn Độ nói rằng thở đ ều và sâu là một phương pháp tốt nhất để trấn tĩnh tâm thần.
6. Nên nghĩ đến những nét nhăn trên mặt của các bà và tìm ra cách làm cho chúng tiêu đi. Hãy làm cho những đường nhăn trên trán hay ở góc miệng dần ra mỗi ngày hai l ần. Cứ như thế, các bà chẳng c ần phải đến viện để cho người ta thoa bóp mặt nữa. Và biết đâu, vì bà thấy trong người thư thái trở lại, những nét nhăn ấy chẳng biến lúc nào không hay?

## **Chương 26. Bốn tập quán giúp bạn khỏi mệt và khỏi ưu phiền khi làm việc**

### **Tập quán 1: Đừng để trên bàn một thứ giấy tờ gì hết, trừ những giấy tờ liên quan tới vấn đề bạn đang xét**

Roland L. Williams, hội trưởng công ty xe lửa miền Chicago và Tây Bắc khuyên: “Đừng để giấy má chất đống trên bàn, chỉ để những giấy cần cho công việc đương làm. Vì như vậy, việc làm sẽ dễ dàng và được rành mạch hơn. Đó là bước đầu đưa tới hiệu năng”.

Nếu bạn đi thăm thư viện của Quốc hội Washington, bạn sẽ thấy trên trần có sơn câu này của thi hào Pope: “Thứ tự là công lệ đầu tiên của Tạo hoá”.

Thứ tự cũng phải là công lệ thứ nhất trong công việc làm ăn nữa. Nhưng người ta có theo luật ấy không? Không. Phần đông họ để giấy má trên bàn, hàng tuần không ngó tới. Ông chủ bút một tờ báo ở New Orleans nói với tôi rằng người thư ký của ông một hôm dọn bàn tìm ra được một cái máy đánh chữ mất từ hai năm!

Chỉ trông thấy cái bàn đầy những thư từ chưa phúc đáp cùng những tờ phúc bẩm, báo cáo ta cũng đã rối trí, thấy mệt óc và buồn bức rứt. Và nếu ta luôn luôn khổ trí về chỗ còn “hàng triệu việc phải làm mà chưa có thì giờ làm” thì chẳng những ta sẽ buồn bức mệt nhọc mà thôi đâu, ta còn có thể bị chứng mạch máu căng, đau tim hoặc vị ung nữa.

Bác sĩ John H. Stocks, giáo sư y khoa tại Đại học đường Pennsylvania đã đọc một bài thông cáo trước Hội Y khoa của Mỹ, nhan đề là “*Những bệnh cơ thể do biến chứng của thần kinh*”. Trong đó, bác sĩ kể 11 nguyên nhân của gốc bệnh. Đây là nguyên nhân thứ nhất: “Khổ trí vì thấy một đống công việc bó buộc phải làm gấp cho xong, nội trong ngày”.

Nhưng tại cái phương pháp giản dị dọn bàn cho trống và quyết định làm công việc nào trước, việc nào sau, lại giúp bạn tránh bệnh mạch máu căng, không thấy cái ý niệm bị bó buộc, không thấy “cả một chuỗi công việc dài vô tận phải làm ngay nữa”. Bác sĩ William L. Sadler, nhà trị bệnh thần kinh trứ danh, kể chuyện một ông nọ nhờ theo lời khuyên giản dị ấy mà hết được bệnh thần kinh suy nhược. Ông ta giúp một hãng lớn ở Chiacago.

Khi lại phòng Bác sĩ Sadler, ông ta mặt nhăn như bị. Biết mình đau, phải nghỉ ngơi, mà việc hăng không bỏ được nên mới lại xin bác sĩ chữa.

Bác sĩ nói: “Trong khi ông kể bệnh, nhà thương kêu điện thoại gọi tôi. Đáng lẽ đáp rằng tôi còn mắc việc và lát nữa sẽ trả lời thì tôi quyết định và trả lời liền: Tôi luôn luôn giải quyết lập tức mọi vấn đề, nếu có thể được. Tôi vừa móc điện thoại lại, thì lại có người khác kêu. Cũng là một việc gấp nữa. Lần này tôi phải bàn cãi khá lâu, nhưng không vì có khách mà hoãn quyết nghị”.

Lần thứ ba, một ông bạn đồng nghiệp, hỏi ý tôi về một bệnh nguy kịch... Khi đáp xong, tôi quay lại, xin lỗi vì để khách đợi lâu, nhưng khách nét mặt khác hẳn, hoan hỉ nói rằng: “Có gì mà xin lỗi, bác sĩ! Trong mười phút mới qua tôi đã tự kiểm được nguyên nhân bệnh của tôi. Tôi sẽ trở về phòng giấy xét lại cách làm việc của tôi mới được. Nhưng trước khi ra về, xin bác sĩ cho phép tôi coi ngăn kéo của ngài”.

Tôi bèn mở các hộc tủ ra, các hộc đầu rỗng không, trừ những giấy mực để trữ. Ông ta hỏi: “Vậy giấy tờ về những việc bỏ dở, bác sĩ để đâu?”. Tôi đáp không có việc nào bỏ dở hết. Ông ta lại hỏi đến những thư chưa đáp. Tôi trả lời: “Các thư đầu phúc đáp cả rồi. Quy tắc của tôi là không để cho thư nằm đó bao giờ hết. Nhận được, tôi đọc hời âm cho cô thư ký chép liền”.

Sáu tuần sau, ông nọ mời bác sĩ lại coi phòng giấy của mình. Ông ta đã thay đổi hẳn. Bàn giấy của ông cũng vậy, ông mở hộc tủ ra để bác sĩ thấy không có công việc nào bỏ dở và nói: “Trước đây sáu tuần, tôi có ba bàn giấy đặt tại hai phòng. Việc ngập tới cổ, mà không bao giờ làm xong được cả. Sau khi ở nhà bác sĩ về, tôi liệng cả một xe cam nhông những tờ phúc bẩm và giấy má cũ đi. Bây giờ tôi làm việc tại một bàn giấy. Việc tới làm liền và không còn thấy những đống giấy tờ bỏ dở nó trùng trùng ngó tôi, làm cho tôi buồn bức nữa. Nhưng lạ nhất là tôi đã khỏi hẳn bệnh. Bây giờ tôi mạnh khỏe lắm”.

Charles Evans Hughes, trước kia làm Chánh án Tòa án tối cao Mỹ quốc nói: “Người ta không chết vì làm việc quá nhiều, mà người ta chết vì hoảng hốt và lo lắng bởi việc nhiều. Phải, lãng phí năng lực và lo lắng, vì sợ không bao giờ làm xong công việc của mình”.

## **Tập quán 2: Việc quan trọng và gấp thì làm trước**

Henry L. Dougherty, một trong những kỹ nghệ gia quan trọng của Mỹ quốc nói rằng rất khó kiếm được một người giúp việc đủ hai năng lực dưới đây, dù người cao cấp cũng vậy.

*Hai năng lực vô giá đó là: Thứ nhất, biết suy nghĩ; thứ nhì, biết thấy việc nào quan trọng thì làm trước.*

Chàng “nhãi con” Charles Luckman từ nghề “cạo giấy” chỉ trong 12 năm leo lên ghế hội trưởng Công ty Pepsodent, lương mỗi năm 100.000 Mỹ kim, và kiếm ngoài được hàng triệu Mỹ kim nữa. Ông nói rằng thành công đó do sự tập luyện hai năng lực mà H. L. Dougherty kể trên kia: “Nhớ lại thì hồi từ mới đi làm, tôi đã có thói quen dậy 5 giờ sáng – vì sáng sớm tôi suy nghĩ sáng suốt hơn những lúc khác – và lập chương trình làm việc cho ngày đó, việc nào quan trọng nhất thì làm trước”.

Franklin Bettger, người cừ khôi nhất của Mỹ trong giới bảo hiểm, không đợi tới năm giờ sáng lập chương trình công việc trong ngày. Ông lập từ đêm trước, tự hẹn mình phải bán được bao nhiêu vé bảo hiểm ngày hôm sau. Nếu hôm sau không bán được đủ số thì vé đọng lại đó sẽ cộng vào chương trình hôm sau nữa. Cứ tiếp tục như vậy hoài.

Do kinh nghiệm, tôi thấy rằng ta không thể luôn luôn theo đúng thứ tự quan trọng của từng việc được, nhưng dù sao lập một chương trình như vậy tốt hơn nhiều là gặp đâu làm đấy.

Nếu văn hào Bernard Shaw không theo quy tắc ấy một cách nghiêm khắc, có lẽ ông đã thất bại trong công việc trước tác và suốt đời chỉ là thủ quỹ của một ngân hàng. Chương trình của ông là viết mỗi ngày 5 trang. Chương trình ấy và sự quyết ý thi thành cho kỳ được, đã giúp ông nổi danh, đã thúc giục ông tiếp tục viết trong 9 năm ròng rã. Chín năm đầu đó thật là cay đắng vì kết quả ông chỉ kiếm được có 20 Mỹ kim, trung bình khoảng 1 xu 1 ngày!

### **Tập quán 3: Khi gặp một vấn đề, nếu có đủ sự kiện giải quyết rồi thì phải giải quyết ngay đi, đừng hẹn tới mai**

Một người học trò cũ của tôi, ông H. P. Howell, nay đã quá cố, nói với tôi rằng khi còn là một viên giám đốc trong uỷ ban U.S. Steel, những cuộc hội nghị của ông và các bạn đồng nghiệp thường kéo dài quá. Họ bàn cãi rất nhiều mà quyết định rất ít. Kết quả, mỗi nhân viên phải ôm từng chồng báo cáo về nhà để nghiên cứu.

Sau, ông Howell đề nghị với uỷ ban chỉ xem xét từng vấn đề một, rồi quyết định ngay. Thế là hết do dự, hết để lại lần sau. Uỷ ban có thể quyết định phải kiểm thêm sự kiện nữa, hoặc làm việc này việc nọ, hay không làm gì hết. Nhưng mỗi vấn đề đưa ra, phải quyết định rồi mới qua vấn đề khác. Kết quả thiệt là lúng và mỹ mãn: Chương trình nghị sự rõ ràng quá, ngày nào xong việc ngày ấy. Mỗi nhân viên khỏi phải ôm từng chồng báo cáo về nhà, khỏi phải khổ tâm về những vấn đề chưa giải quyết.

Quy tắc đó thiệt hay, chẳng những cho Công ty U.S. Steel mà cả cho bạn và tôi nữa.

### **Tập quán 4: Học tổ chức, trao bớt quyền hành cho người dưới để có thì giờ chỉ huy, kiểm soát**

Nhiều nhà kinh doanh chết sớm vì không biết cách giao uỷ trách nhiệm cho người khác, nhất định làm lấy hết thảy mọi việc. Kết quả: Bù đầu óc vì tiêu tiết, vì lộn xộn, rồi sinh ra hấp tấp, lo phiến, bực bội. Tôi biết rằng khó học được cách giao uỷ trách nhiệm cho người khác. Riêng tôi, tôi thấy khó, khó ghê. Do kinh nghiệm, tôi cũng biết rằng giao quyền cho những người không xứng đáng tai hại lắm. Nhưng khó thì khó, kẻ hữu trách cũng phải cố theo, nếu muốn khỏi ưu tư, cáu kỉnh và mệt nhọc. Còn muốn chết sớm thì tùy ý.

Người nào tạo lập một hãng lớn mà không học cách tổ chức, uỷ bớt quyền, để có thì giờ chỉ huy, kiểm soát thì khoảng 50, 60 tuổi sẽ mắc bệnh đau tim và phải nghỉ việc luôn. Bạn muốn tôi kể vài thí dụ đặc biệt ư?

Thì cứ mở báo, đọc cột “Ai cáo” sẽ thấy.

## Chương 27. Làm sao diệt nỗi buồn chán làm ta mệt nhọc, ưu tư và uất hận

Một trong những nguyên nhân chính của sự mệt nhọc là nỗi buồn chán. Để chứng minh, tôi xin kể chuyện cô Alice, thư ký đánh máy và tốc ký, ở cùng đường với tôi. Đêm đó, cô về nhà, cử động như người mới mệt. Mà cô *mỗi mệt thiệt*. Cô nhức đầu, đau lưng, đã dợi muốn đi nằm liền, không ăn uống gì hết. Má cô đỏ dánh... cô mới chịu ngủ. Giữa lúc đó, điện thoại kêu: Tình nhân của cô mời cô khiêu vũ. Mắt cô bỗng sáng ngời, tinh thần cô bừng tỉnh liền. Tới ba giờ sáng, về nhà, cô chẳng mệt nhọc mảy may mà còn vui tới nỗi không ngủ được nữa.

Vậy buổi tối, khi có vẻ mệt nhọc và cử động uể oải, cô ta thiệt mệt không! Chắc chắn là thiệt. Cô ta mệt mỗi vì cô chán ngán công việc, có lẽ chán ngán cả đời sống. Hàng triệu người như cô Alice; bạn dễ thường cũng là một trong những người ấy đấy.

Ai cũng biết rằng tinh thần buồn bã thường sinh ra mệt nhọc nhiều hơn là sự cố sức. Mấy năm trước, ông Joseph E. Barmack đăng ở tạp chí *Tâm lý báo* một bài trong đó ông báo cáo vài thí nghiệm về sự mệt nhọc do buồn chán gây nên. Ông bảo một nhóm sinh viên làm những trắc nghiệm mà ông biết trước rằng họ không thích chút nào hết. Kết quả? Họ thấy mệt nhọc, buồn ngủ, bức tức, cáu kỉnh và phàn nàn rằng nhức đầu, mỏi mắt, hoặc đau bao tử. Có phải toàn là tưởng tượng không? Không. Nghiên cứu kỹ, ông Barmack thấy khi ta buồn chán, áp lực của máu và số dưỡng khí hít vào đầu giảm, còn vui thích làm việc thì những cái đó tăng liền.

Say mê làm việc, hứng thú, rất ít khi thấy mệt. Chẳng hạn, mới rồi tôi nghỉ hè ở bên hồ Louise, trong dãy núi Canadian Rockies. Mấy ngày liền, tôi câu cá trên một dòng suối, phải leo lên trong bụi cây cao, trèo qua những cành cây đổ, hằng 8 giờ liền mà không thấm mệt. Vì sao vậy? Vì tôi hằng háo thích thú vô cùng. Tôi hãnh diện đã làm được một thủ đoạn: câu được 6 con cá lớn. Nhưng nếu tôi chán ngán không muốn câu thì bạn thử đoán sẽ ra sao? Tôi sẽ mệt lử sau khi trèo gian nan ở trên núi cao hơn 2.000 thước. Vậy sự chán nản có thể làm cho ta mệt nhiều hơn là công việc, dù công việc ấy cực kỳ khó nhọc như leo núi đi nữa. Lại như chuyện ông S. H. Kingman hội trưởng Công nông Tiết kiệm Ngân hàng. Tháng bảy năm 1943, chính phủ Gia Nã Đại bảo hội leo núi Cadian Alpine Club cho vài

người cán bộ để huấn luyện một đội binh leo núi. Ông Kingman được lựa vào số huấn luyện viên ấy. Theo lời ông thì ông và các huấn luyện khác – từ 42 tới 59 tuổi – dắt những người lính trẻ tuổi qua những khu băng tuyết mênh mông tới chân những ngọn núi bích lập cao chừng 40 thước rồi dạy họ dùng thùng, búa vào vách đá nhẵn mà lần lên ngọn. Họ leo hết ngọn này tới ngọn khác. Sau 15 giờ leo trèo, những thanh niên sung sức ấy, những thanh niên mới tập luyện 6 tháng trong một đội cảm tử ấy, người nào người nấy mệt lử.

Có phải tại một vài bắp thịt không quen vận động mà mệt chăng? Vô lý. Vì ai đã ở trong một đội cảm tử đều nhận rằng bắp thịt nào cũng đã được luyện hết. Họ mệt lử vì họ ngán leo núi. Nhiều người mệt tới nỗi lăn ra ngủ, không kịp ăn. Nhưng các huấn luyện viên già gấp hai, ba tuổi họ lại không mệt chút nào. Họ ăn rồi, bàn tán hàng giờ về những kinh nghiệm trong ngày. Họ không mệt vì họ thích công việc ấy.

Khi bác sĩ Edward Thordike ở Columbia thí nghiệm về mệt nhọc, ông dùng những trắc nghiệm làm cho học sinh luôn luôn thích thú để họ thức gần trọn một tuần. Người ta kể lại câu chuyện này của ông: “Sự chán nản là nguyên nhân độc nhất giảm sức làm việc”.

Nếu bạn làm việc về tinh thần mà thấy mê thì chưa chắc đã phải vì bạn làm nhiều đâu, dễ thường vì bạn làm quá ít đó. Chẳng hạn, bạn thử nhớ tuần trước, một hôm bạn luôn luôn bị bất mãn, thư gửi đi không có hồi âm, hẹn hò thì lỡ, lo cái này, lo cái nọ. Không có cái gì nên thân hết. Bạn chẳng làm được gì cả, nhưng về nhà, bạn thấy mệt, đầu như búa bổ. Hôm sau, mọi việc trôi chảy, bạn làm nhiều gấp 40 lần hơn trước, vậy mà về nhà vẫn tươi như hoa. Bạn đã kinh nghiệm như vậy rồi chứ? Tôi cũng vậy. Chúng ta đã học được bài học này: Mệt nhọc thường không do công việc mà do lo lắng, bất mãn và uất hận.

Trong khi viết cuốn này, tôi đi coi diễn lại một nhạc kịch vui rất lý thú của Jerome Kern, nhan đề là *Show Boat*. Một vai trong kịch, đại tá Andy nói: “Những kẻ may mắn là những kẻ có một việc làm hợp lý”. Những kẻ đó may mắn vì họ có nhiều nghị lực, nhiều hạnh phúc mà ít lo lắng, ít mệt nhọc hơn kẻ khác. Ta thích việc gì thì có nghị lực để làm việc ấy. Đi một khúc đường ngắn với bà vợ cầu nhàu, có thể mệt hơn là sánh vai đi 20 cây số với một giai nhân mà mình thương yêu.



Vậy phải làm sao? Xin bạn hãy nghe câu chuyện của một cô tốc ký trong một công ty dầu lửa. Cứ mỗi tháng, cô ta lại phải làm luôn trong nhiều ngày một thứ việc chán nhất trần ai là biên số và tên người vào những giấy phép in sẵn. Công việc đó chán đến nỗi cô quyết định làm cho nó hóa vui mới có thể sống mà chịu nổi được. Cô nghĩ ra cách đua với cô mỗi ngày. Buổi sáng, cô đếm xem bữa ấy biên được bao nhiêu tờ, rồi buổi chiều cô rắng biên được nhiều hơn. Cuối ngày cô cộng lại xem được bao nhiêu tờ rồi cô rắng bữa sau làm hơn số đó. Kết quả là cô lập kỷ lục hơn những cô bạn đồng nghiệp. Và rồi cô được lợi cái gì? Lời khen? Không... Lời cảm ơn? Không... Thăng cấp? Không... Tăng lương “đúp”? Không... Nhưng được khỏi thấy mệt vì chán ngán. Nhờ vậy tinh thần cô hăng hái. Vì rắng hết sức làm cho một công việc chán nản thành ra vui thích, nên cô thấy có nhiều nghị lực hơn, và những lúc rảnh được vui vẻ hơn, hứng thú hơn. Tôi được biết chuyện của cô vì tôi đã... cưới cô làm vợ.

Dưới đây là chuyện một cô thư ký khác luôn luôn hành động như thể vốn thích công việc của mình. Trước kia cô thường cần nhằn về công việc, nhưng sau cô thôi hẳn. Tên cô là Vallie G. Golden. Cô kể: “Trong sở có 4 cô thư ký, mỗi cô đánh máy cho vài ông chủ sự. Nhiều phen chúng tôi túi bụi vì việc. Có lần, một ông phó giám đốc bắt tôi đánh lại một bức thư dài, nhưng tôi không tuân lệnh. Tôi rắng chỉ cho ông ta rằng bức thư đó có thể sửa lại được, thì không cần đánh lại. Ông ta liền đáp nếu tôi không chịu đánh lại thì ông sẽ kiếm người khác! Tôi nghe mà muốn nổi doạ. Thề rồi trong khi đánh lại bức thư kia, đột nhiên tôi nghĩ rằng có bao nhiêu người khác chờ sẵn, chực nhảy vào chiếm chỗ tôi đang làm. Tôi lại nghĩ rằng người ta trả lương cũng chỉ để tôi làm công việc ấy. Nghĩ vậy, tôi thấy dễ chịu hơn. Thành linh tôi nảy ra cái ý nên làm như mình thích công việc, dù thiệt tâm mình ghét nó. Sau đó tôi thấy một đi đầu quan trọng, là nếu tôi làm việc như tôi thật tâm thích nó, thì rồi tôi thích nó một vài phần được.

Tôi cũng lại thấy rằng vui vẻ làm thì công việc mau xong, thành thử bây giờ ít khi tôi phải ở lại trễ. Nhờ có thái độ ấy, tôi được tiếng đặc lực và khi một ông chủ cần một thư ký riêng, ông ta yêu cầu tôi giúp – vì ông bảo tôi không có thói cần nhằn! Vậy tôi đã tìm được chân lý này: Thái độ tinh thần có một năng lực mạnh mẽ. Và sự ấy vô cùng quan trọng đối với tôi. Nó đã hoán cải đời tôi một cách lạ lùng”.

Như thế, té ra cô Vallie Golden đã vô tình theo triết lý “giả hóa thiệt”. Giáo sư William James khuyên ta “làm bộ như chúng ta can đảm, rồi chúng ta sẽ thấy can đảm; làm bộ như chúng ta sung sướng rồi ta sẽ sung sướng”.

“Làm bộ như” bạn đã thích công việc của bạn và sự giả đò đó sẽ làm cho bạn thấy thích thiệt, bớt mệt, bớt lo lắng.

Mấy năm trước, anh Harlan A. Howard đã có một quyết định làm thay đổi hẳn đời anh. Anh quyết làm cho công việc buồn tẻ của anh thành ra vui thích. Mà công việc của anh đáng chán thiệt: rửa chén, cọ bàn và dọn kem tại phòng ăn một trường đại học, trong khi các sinh viên cùng trạc tuổi anh được vui vẻ đá banh hoặc đùa bỡn. Anh ghét công việc của anh lắm, nhưng đã không thể bỏ nó được, anh nhất quyết giải trí, nhưng đã không thể bỏ nó được, anh nhất quyết giải trí bằng cách nghiên cứu làm kem cách nào? Bằng những thức gì? Tại sao có kem ngon, có kem dở? Anh nghiên cứu về phương diện hóa học rồi anh thành một sinh viên<sup>[35]</sup> giỏi nhất trong những giờ hóa học. Anh thích học thực phẩm tới nỗi sau anh vào đại học Massachusetts và giỏi nhất về môn “*thực phẩm chuyên môn dụng ngữ*”. Khi hăng bán ca cao ở Nữ Ước treo một giải 100 Mỹ kim để thưởng bài luận nào hay nhất về cách dùng ca cao, ai giât giải, bạn biết không? Đúng. Chính là anh Harlan Howard. Mà cuộc thi ấy mở chung cho hết thầy sinh viên các trường Đại học.

Thấy khó kiếm việc làm quá, anh mở một phòng thí nghiệm và nghiên cứu về vi trùng học ngay trong hân nhà anh tại Massachusetts. Ít lâu sau, một đạo luật ra, bắt buộc các nhà bán sữa phải khai số vi trùng trong sữa trước khi bán. Mười bốn công ty bán sữa ở Ambert nhờ anh việc đó và anh phải mướn thêm 2 người phụ tá.

Thử đoán coi 25 năm nữa, anh Howard sẽ ra sao? Lúc đó, những người hiện nay chế tạo thực phẩm sẽ về hưu hoặc chết, nhường chỗ cho những thanh niên đầy nhiệt huyết và sáng kiến. Vậy 25 năm nữa, chắc chắn anh sẽ thành một người có uy quyền trong nghề, còn một số bạn học của anh mà hồi trước anh phải dọn kem hời, sẽ thất nghiệp ế mà chưa xót, nguyền rủa chính phủ và phàn nàn không gặp thời. Nhưng anh Harlan A. Howard chắc chắn đã không gặp thời, nếu anh đã không quyết định làm cho công việc buồn chán của anh thành ra có hứng thú.

Mấy chục năm trước, có một thanh niên khác tên Sam, rất chán cái việc phải đứng suốt ngày tiện bù loong trong một xưởng nọ. Anh muốn bỏ, nhưng sợ khó kiếm được việc khác. Đã bắt buộc phải làm công việc buồn tẻ này, nên anh quyết làm cho nó hóa vui. Và anh thi đua với một bạn thợ máy ng ồi bên. Người này phải dũa bù loong cho nhẵn, còn anh phải tiện nó cho đường trục kính đúng kích tấc. Hai người thỉnh thoảng lại đổi máy lẫn nhau để xem ai được nhiều bù loong.

Về sau, viên đốc công thấy Sam vừa nhanh vừa khéo bèn cho anh một việc khác nhiều lương hơn. Từ đó, anh leo hết cấp này đến cấp khác. Ba chục năm qua, anh Sam Vauclain thành Hội trưởng công ty đóng đầu máy xe lửa Baldwin. Nhưng khi xưa, nếu anh không biết làm cho công việc buồn tẻ thành ra hứng thú, có lẽ bây giờ anh vẫn còn là chú thợ máy quên.

Ông H. V. Kaltenborn, nhà phê bình tin tức nổi danh trên đài phát thanh, cũng đã có lần phải áp dụng phương sách đó. Lúc ấy ông 22 tuổi, muốn qua chơi Âu châu, bèn xin chăn nuôi bò trên một chiếc tàu chở bò. Sau khi đạp xe mấy vòng quanh nước Anh, ông tới Ba Lê thì vừa hết tiền. Ông liền cầm chiếc máy chụp hình lấy 5 Mỹ kim, để lấy tiền đăng lời rao tìm việc trên báo *The New York Herald* xuất bản ở Ba Lê<sup>[36]</sup>. Tiếp đó, ông được một chân bán kính thực thể. Nếu bạn vào khoảng tuổi 40 tôi chắc bạn còn nhớ những kính thực thể thô sơ h ồi đó, mà ta thường đưa lên mắt để ngó hai hình giống nhau như in, đặt ở trong ống kính. Nhìn vào thì hai hình ch ồng lên như thành một, làm ta cảm tưởng hình đó có b ề sâu và b ề xa.

Vậy ông Kaltenborn bắt đầu đi từng nhà ở Ba Lê để bán những kính ấy cho những người Pháp mà ông không biết nói tiếng của họ. Vậy mà ngay trong năm đầu, ông đã thu được 5.000 Mỹ kim huê hồng và nổi danh là tay bán dạo kiếm được nhiều tiền hạng nhất h ồi ấy. Ông nói với tôi rằng kinh nghiệm ấy có ích cho ông hơn một năm học ở Đại học đường Harvard và giúp ông phát triển một đức tính để thành công là đức tự tin. Ông tin chắc có thể bán cho các bà nội trợ Pháp bất kỳ món gì, cả những tờ báo cáo về Đại hội nghị Liên Hiệp Quốc viết bằng tiếng Anh nữa<sup>[37]</sup>.

Kinh nghiệm đó đã giúp ông hiểu rõ đời sống người Pháp. Sau này, ông lại thấy sự hiểu biết đó thiệt là vô giá, khi ông làm cái việc bình phẩm trên đài phát thanh những tin tức ở Âu châu.

Ông làm cách nào mà tài tình như vậy, nhất là khi không biết nói tiếng Pháp? Thừa rằng thế này: Ông xin chủ hãng kính viết cho một câu tiếng Pháp chào khách, rồi ông học thuộc câu ấy. Ông đi từng cửa, kéo chuông. Và khi gặp bà chủ nhà, ông đọc câu tiếng Pháp với một giọng kỳ dị tới nỗi bà nào cũng tức cười. Rồi ông đưa kính và hình cho bà nọ. Nếu bà ta hỏi câu gì thì ông rút cỗ, đáp: “Người Mỹ... Người Mỹ”. Rồi giở nón, chỉ vào một miếng giấy trong dán trong đó, có chép đúng câu tiếng Pháp mà ông đã học để chào khách. Bà chủ nhà cười, ông cũng cười, và lại đưa bà ta coi thêm hình. Ông thú thật công việc bán kính ấy không dễ dàng đâu. Ông kiếm ăn được, nhờ có mỗi một đức tính là quyết làm cho công việc hóa ra có hứng thú. Mỗi sáng, trước khi ông đi ngó trong gương và tự khuyến khích: “Này, Kaltenborn, nếu muốn có cơm ăn, anh phải làm công việc ấy. Anh đã phải làm nó thì tại sao không vui vẻ mà làm? Sao không tưởng tượng rằng mỗi khi anh kéo chuông, là anh đóng vai trò trên sân khấu và có nhiều khán giả ngó anh? Mà nghĩ kỹ, việc anh làm đó cũng tức cười, khác chi một trò hề trên sân khấu. Vậy tại sao không hăng hái vui vẻ đóng trò đi?”.

Chính nhờ lối đó, ông đã làm cho một công việc ông vừa sợ vừa ghét hóa ra một việc thú và rất có lợi. Khi nghe tôi hỏi gì nên khuyên những thanh niên Mỹ hăng hái muốn thành công, ông đáp: “Có, tự chiến đấu với họ mỗi buổi sáng. Người ta nói nhiều về sự quan trọng của thể dục, nhưng chúng ta còn cần luyện tinh thần hơn. Mỗi buổi sáng chúng ta phải tự khuyến khích cho can đảm làm việc cả ngày”.

Phương pháp tự khuyến khích ấy ngớ ngẩn, nông nổi và ngây thơ ư? Không đâu. Trái lại, nó là tinh túy của một triết lý sâu xa: “Tinh thần của ta ra sao thì đời ta như vậy”. Lời đó bây giờ cũng vẫn đúng như 18 thế kỷ trước, khi Marc Aurele viết, lần đầu tiên trong cuốn *Trăm tư* của ngài: “Tinh thần ta ra sao thì đời ta như vậy”.

Mỗi ngày tự khuyến tự nhủ một giờ, bạn có thể hướng tinh thần của bạn tới sự can đảm, hạnh phúc, nghị lực và bình tĩnh. Khi bạn tự ôn lại những ân huệ đã nhận được của Thượng Đế, thì đầu óc bạn đầy những tư tưởng mạnh bạo và vui vẻ.

Khi nuôi những tư tưởng chân chính, sẽ thấy công việc đỡ chán nhàm. Ông chủ của bạn muốn bạn yêu nghề, để ông thu được nhiều tiền hơn. Nhưng hãy quên cái muốn của họ đi mà chỉ nghĩ đến cái lợi của bạn khi

bạn yêu công việc hơn lên. Bạn nên nhớ rằng tinh thần ấy có thể làm cho hạnh phúc trong đời bạn tăng lên gấp đôi vì ta chỉ dùng phân nửa những đức tính của ta để làm việc. Nếu bạn không tìm hạnh phúc trong thời gian ấy thì không bao giờ còn gặp nó nữa. Bạn nên nhớ rằng khi ta biết thích công việc của ta, ưu tư tất phải tiêu tan, chưa kể đến sự có lẽ sẽ được thăng cấp, tăng lương. Dù chẳng được như vậy thì bạn cũng đỡ mệt nhọc, vui vẻ hưởng những giờ nhàn rồi.

## **Chương 28. Bạn không ngủ được ư? Đừng khổ trí vì vậy!**

Khi mất ngủ bạn có lo không? Chắc có. Vậy bạn nên biết chuyện ông Samuel Untermyer, nhà luật sư nổi danh khắp toàn cầu. Suốt đời ông ta không bao giờ được ngủ trọn đêm!

Khi còn đi học, ông đã lo về hai bệnh: suyễn và mất ngủ. Ông không sao trị được hai bệnh ấy, nên ông nhất quyết lợi dụng chứng mất ngủ của ông. Chỉ có cách đó là diệu nhất. Vậy đáng lẽ trần trọc xoay trở trên giường và lo lắng dễ hại cho thần kinh, ông ngẩng phắt dậy và học. Kết quả? Thì đây, ông giạt được hết những danh dự trong các lớp ông theo và thành một thần đồng ở Nữ Ước Đại học đường.

Khi ông bắt đầu làm luật sư, bệnh mất ngủ ông vẫn còn. Nhưng ông không lo. Ông nói: “Trời sẽ lo cho ta”. Mà thiệt vậy. Mặc dầu ngủ rất ít, ông vẫn khỏe mạnh và đủ sức làm việc nhiều cũng như bất cứ vị luật sư trẻ tuổi nào ở Nữ Ước. Và còn nhiều hơn là khác, vì trong khi họ ngủ thì ông làm việc!

Hồi 21 tuổi, ông đã kiếm được 75.000 Mỹ kim mỗi năm, khiến nhiều luật sư trẻ tuổi đã đến tòa để học hỏi phương pháp của ông. Năm 1931, trong một vụ cãi, ông kiếm một triệu Mỹ kim trả hết một lần – có lẽ cổ kim chưa có một vị luật sư nào thù lao nhiều đến thế.

Ông luôn luôn mất ngủ – đọc sách đến nửa đêm – năm giờ sáng đã dậy và bắt đầu đọc thư cho thơ ký đánh máy. Lúc mọi người bắt tay vào việc, ông đã làm gần xong nửa công việc hôm đó. Không bao giờ được ngủ trọn đêm mà ông thọ 81 tuổi. Nhưng nếu ông thắc mắc lo lắng về bệnh mất ngủ thì có lẽ chết sớm lâu rồi.

Chúng ta bỏ một phần ba đời sống để ngủ mà ta biết rằng ngủ là một thói quen, một trạng thái nghỉ ngơi để cho cơ thể bồi bổ lại sức lực, nhưng ta chớ hề biết mỗi ngày mỗi người phải ngủ bao nhiêu giờ, ta cũng không biết ngủ có thiệt là cần thiết không nữa!

Bạn cho là lạ lùng ư? Xin bạn hãy nghe đây. Trong cuộc đại chiến thứ nhất, một người lính Hung Gia Lợi tên là Paul Kern, bị một phát đạn xuyên qua óc ngay giữa trán. Khi vết thương lành rồi thì lạ lùng thay, người đó mất hẳn ngủ. Các bác sĩ dùng đủ phương thuốc ngủ, thuốc mê, cả phép

thôi miên nữa, nhưng vẫn vô hiệu. Anh ta vẫn không sao ngủ được, không sao thấy buồn ngủ như xưa.

Thấy vậy, các bác sĩ đoán chắc anh ta không thể sống lâu. Nhưng anh ta cười, cho là nói bậy, rồi vẫn làm việc và vẫn sống rất mạnh mẽ nhiều năm. Anh Paul Kern cũng nằm lên giường, nhắm mắt, nghỉ ngơi, *nhưng không ngủ*. Cái “ca” đó thật là một bí mật trong y giới và làm đảo lộn hết cả những thuyết của chúng ta về sự ngủ.

Có nhiều người cần phải ngủ nhiều hơn kẻ khác. Toscanini mỗi đêm chỉ cần ngủ 5 giờ, nhưng Calvin Coolidge lại phải ngủ 11 giờ. Nói một cách khác, Toscanini ngủ khoảng một phần năm đời ông, còn ông Coolidge ngủ tới phân nửa đời mình.

Sự lo lắng về mất ngủ làm hại bạn nhiều hơn là chứng mất ngủ. Một người học trò của tôi là cô Ira Sandner, vì chứng mất ngủ kinh niên mà suýt tự tử. Cô ta nói: “Hồi ấy tôi sợ sẽ phát điên. Trước kia tôi ngủ ngon quá, chuông đồng hồ báo thức mà tôi vẫn ngủ và sáng nào tôi cũng tới sở trễ. Tôi lo lắng lắm, vì ông chủ sở bảo rằng nếu không tới đúng giờ tôi sẽ bị đuổi. Tôi tin chắc vậy”.

“Tôi kể nỗi lo lắng với bạn bè. Một người khuyên tôi trước khi ngủ, tập trung tư tưởng vào đồng hồ báo thức. Chính vì vậy mà tôi bắt đầu mất ngủ”.

“Tiếng tích tắc của cái nợ đó ám ảnh tôi hoài, làm cho tôi tỉnh khô, trần trọc suốt đêm trường. Khi mặt trời chớm mọc thì tôi gần như đau, vì mệt cũng có, vì lo cũng có. Như vậy luôn 8 tuần lễ. Tôi không sao tả nỗi khổ của tôi lúc ấy. Đoán chắc là tôi sắp điên. Có đêm tôi đi đi lại lại trong phòng hằng giờ và muốn nhảy qua cửa sổ cho rồi đời”.

“Sau cùng tôi tìm đến một bác sĩ quen biết cũ. Ông ta nói: “Cô Ira, tôi không giúp cô được mà cũng không ai có thể giúp cô đâu, vì chính cô đã rước lấy cái tôi nợ vào mình. Tối cô cứ lên giường, rồi nếu không chợp mắt đi được thì cứ mặc, đừng thêm nghĩ tới nó. Cô tự nhăm như vậy: “Nếu không ngủ được thì cũng cóc cần, ta có thức tới sáng cũng chẳng làm sao!” Rồi nhắm mắt lại nói “Cứ nằm thế này mà chẳng lo nghĩ gì cả, thì cũng khỏe rồi”.

“Tôi theo đúng như vậy, rồi sau 2 tuần, tôi đặt mình nằm là ngủ được. Không đầy một tháng tôi ngủ mỗi đêm được 8 giờ và bộ thần kinh của tôi

trở lại bình thường”.

Vậy không phải chứng mất ngủ làm hại cô Ira Sangde mà chính là nỗi lo lắng về chứng ấy nó hại cô.

Bác sĩ Nathaniel Kleitmar, giáo sư ở Đại học đường Chicago, đã nghiên cứu nhiều hơn ai hết về sự ngủ, và nhờ vậy đã nổi danh khắp thế giới. Ông tuyên bố rằng chưa thấy một ai chết về chứng mất ngủ. Tất nhiên, người ta có thể quá lo lắng về chứng đó, rồi sinh lực mỗi ngày một suy kém đi, khiến cho vi trùng được dịp huỷ hoại cơ thể. Nhưng nếu vậy, nguyên do cái chết cũng là tại lo lắng chứ nào phải mất ngủ đâu!

Bác sĩ Kleitman cũng nói rằng những người lo vì mất ngủ, thường lại ngủ nhiều hơn là họ tưởng. Những kẻ bức tức cầu nhau: “Tôi thức suốt đêm hôm qua!” có thể là những người đã ngủ nhiều mà không ngờ. Chẳng hạn, Herbert Spencer, một triết gia của thế kỷ trước, ở độc thân cho tới già tại một nhà trọ, đã làm cho mọi người ngán vì ông luôn luôn phàn nàn về thiếu ngủ. Ông nhõa bông gòn vào lỗ tai để khỏi nghe tiếng động và để bộ thần kinh được yên tĩnh. Có khi ông dùng nha phiến cho dễ ngủ. Một đêm, ông ngủ chung phòng tại lữ quán với giáo sư Sayce ở trường Đại học Oxford. Sáng hôm sau, ông phàn nàn đã thức trắng đêm. Sự thiệt thì chính giáo sư Sayce thức trắng đêm đó, vì tiếng “kéo gỗ” của Spencer đã làm cho ông ta không sao ngủ được.

Điều kiện thứ nhất để ngủ ngon là phải thấy được yên ổn. Chúng ta cần cảm tưởng rằng có một quyền lực nào đó mạnh hơn ta, che chở cho ta tới sáng. Bác sĩ Thomas Hyslop, cai quản một nhà thương điên, đã chú trọng vào điểm ấy trong bài diễn văn trước Anh quốc Y học hội. Ông nói: “Nhiều năm kinh nghiệm dạy tôi muốn ngủ ngon thì không gì bằng tụng niệm. Tôi hoàn toàn đứng về phương diện y học mà nói vậy. Đối với người thường tu niệm, đó là một cách hiệu nghiệm nhất, tự nhiên nhất để tâm hồn được yên tĩnh, thần kinh được nghỉ ngơi. Phó cho trời, tới đâu hay tới đó”.

Cô Jeannette Mac Donal nói với tôi rằng khi thần kinh suy nhược, cô lo lắng, khó ngủ, cô tụng Thánh thi XXIII dưới đây để luôn luôn bình tĩnh yên ổn: “Tôi là con chiên của Chúa. Tôi không cần gì hết. Chúa đặt tôi trên đám cỏ xanh. Chúa đặt tôi tới dòng nước trong ...”



Nhưng nếu bạn không phải là một tín đồ tôn giáo, lại phải suy nghĩ nhiều nỗi khó khăn, bạn nên học cách nghỉ ngơi bằng những phương pháp ngoại khoa. Bác sĩ Harold Fink, tác giả cuốn *“Nghỉ ngơi cho thần kinh khỏi căng thẳng”* cho rằng cách hiệu nghiệm nhất là nói chuyện với cơ thể ta. Theo bác sĩ, lời nói là chìa khoá của mọi cách thôi miên: và khi bạn luôn luôn mất ngủ, chính là vì bạn tự kỷ ám thị rằng bạn sẽ không sao ngủ được. Để trị bệnh ấy, bạn phải phá sức thôi miên đó đi. Muốn vậy, bạn hãy nói với các bắp thịt của bạn rằng: “Duỗi ra – duỗi ra – xả hơi và nghỉ ngơi”. Bạn đã biết rằng óc và gân cốt không nghỉ ngơi được khi bắp thịt ta căng thẳng. Vậy chúng ta muốn ngủ, phải bắt đầu cho bắp thịt nghỉ ngơi trước đã. Bác sĩ Fink khuyên ta đi đâu ông đã thi hành và thấy công hiệu – đặt một chiếc gối dưới đầu gối để hai chân được nghỉ ngơi, khỏi căng thẳng; dưới cánh tay cũng đặt những chiếc gối nhỏ như vậy. Rồi nói với hàm răng, mắt, tay, chân: “Duỗi ra!”. Ta sẽ ngủ lúc nào không hay. Tôi đã thí nghiệm phương pháp ấy, thật hiệu nghiệm. Nếu bạn bị chứng mất ngủ, bạn nên mua cuốn sách của bác sĩ Fink, vừa nói trên kia. Tôi mới thấy có mỗi cuốn đó là vừa vui, dễ đọc mà lại vừa chỉ một phương thuốc công hiệu.

Một cách trị bệnh mất ngủ vào hạng nhất là vận động cơ thể mệt đi, như làm vườn, bơi lội, chơi các môn thể thao, hoặc làm một công việc nặng nhọc. Ông Théodore Dreiser đã dùng cách ấy. Khi ông còn là một tác giả trẻ tuổi hăng hái, ông lo lắng vì mất ngủ, cho nên ông xin một công việc nặng nhọc tại sở Hoả xa trung ương ở Nữ Ước.

Sau một ngày vận ốc và trải đá trên đường rầy, ông mệt tới nỗi ngủ gục trong bữa ăn.

Nếu chúng ta mệt lắm, vừa đi chúng ta vừa ngủ được. Hồi tôi 13 tuổi, ba tôi đi theo một xe hơi<sup>[38]</sup> tới Saint Joe ở Missouri. Vì ba tôi có hai tấm vé xe lửa đi khỏi trả tiền. Người bèn dắt tôi theo. Từ hồi nhỏ, tôi chưa được tới một châu thành nào có trên 4.000 người. Khi tới tỉnh Joe – một châu thành 60.000 người, tôi vui thích vô cùng. Tôi thấy những nhà lầu chọc trời, cao sáu tầng, và một kỳ quan trong các kỳ quan, là cái đầu xe máy điện. Bây giờ tôi nhắm mắt lại mà còn thấy và nghe được chiếc toa xe ấy chạy. Tâm hồn tôi chưa bao giờ bị kích thích đến thế. Sau một ngày mê mẩn, tôi cùng với ba tôi đi đến khuya<sup>[39]</sup>, lại phải đi ngựa khoảng bảy cây số nữa mới tới trại. Và đây là đoạn kết của câu chuyện. Tôi mệt quá, vừa đi

vừa ngủ, vừa mơ màng. Vì đã quen, tôi ngủ trên lưng ngựa mà không sao hết. Bởi vậy mới vẫn còn sống đến ngày nay để kể chuyện cho bạn nghe.

Khi người ta mệt quá thì dù sấm sét bên tai hay ở giữa cảnh bom đạn người ta cũng cứ ngủ được như thường. Bác sĩ Foster Kennedy, nhà thần kinh học trứ danh, nói với tôi rằng khi đội binh thứ năm của Anh rút lui năm 1918, ông thấy nhiều chú lính mệt tới nỗi lăn ra đất, mê man như chết. Ông lấy ngón tay vạch mí mắt họ mà không hề tỉnh dậy. Tròng mắt họ luôn luôn đưa ngược lên. Ông nói: “Từ ngày ấy, mỗi lần khó ngủ ông lại đưa ngược tròng mắt lên và chỉ vài giây sau, tôi bắt đầu hiu hiu buồn ngủ. Phản ứng đó rất tự nhiên, không có chi kiểm soát được”. Chưa có người nào tự tử bằng cách nhin ngủ hết, mà sau này chắc cũng không có ai dùng cách ấy. Hết buồn ngủ thì tự nhiên phải ngủ, có nghị lực mạnh tới đâu cũng không chống lại được. Hoá công cho ta nhin uống, nhin ăn được lâu hơn là nhin ngủ.

Nói đến tự tử, tôi nhớ đến trường hợp mà Bác sĩ H.C Link kể trong cuốn “*Khám phá loại người*”. Ông bây giờ làm phó hội trưởng Hội Tâm lý và ông đã phỏng vấn nhiều người ưu tư, thần kinh suy nhược. Trong chương “Làm sao thắng nỗi sợ sệt và ưu tư”, ông kể chuyện một bệnh nhân muốn tự tử. Bác sĩ biết rằng có giảng giải lý luận cũng chỉ hại thêm, nên ông bảo y: “Nếu ông nhất quyết muốn tự tử thì ông cũng nên tự tử một cách anh hùng chứ! Ông chạy ra chung quanh những căn phố này cho tới khi nào mệt quá mà lăn ra chết thì thôi”.

Người bệnh thử làm theo, không phải một lần mà nhiều lần, nhưng lần nào cũng thấy tinh thần khoan khoái hơn, còn cơ thể thì tất nhiên là mỗi như. Tới đêm thứ ba, kết quả hoàn toàn như ý muốn của bác sỹ: Y mệt và cơ thể rã rời tới nỗi ngủ say như khúc gỗ. Sau y nhập một hội thể thao, bắt đầu luyện tập để đua về nhiều môn, và thấy đời sống vui quá, muốn sống hoài!

Vậy muốn khỏi lo lắng vì mất ngủ, bạn nên theo năm định lệ sau này:

1. Nếu bạn không ngủ được thì bắt chước ông Samuel Untermyer: ng ời dậy đọc sách hoặc làm việc cho tới khi buồn ngủ.
2. Nên nhớ rằng không có người nào chết về thiếu ngủ hết. Sự lo lắng về mất ngủ làm hại sức khỏe bạn hơn là sự mất ngủ.
3. Ráng tụng niệm.

4. Để cho cơ thể đuối ra. Đọc cuốn *Nghỉ ngơi cho thần kinh khỏi căng thẳng*.
5. Tập thể thao, làm việc nặng nhọc cho thiệt mệt, tới nỗi không sao chống lại được giấc ngủ nữa.

## TÓM TẮT PHẦN VI

Sáu cách để chống mệt nhọc và giữ cho tinh thần sáng khoái:

**Quy tắc 1: Phải nghỉ trước khi mệt**

**Quy tắc 2: Tập xả hơi ngay trong khi làm việc**

**Quy tắc 3: Nếu bạn là một người nội trợ thì tập cách nghỉ ngơi ở nhà để giữ gìn sức khỏe và vẻ trẻ đẹp**

**Quy tắc 4: Tập bốn thói quen sau này trong khi làm việc**

1. Dẹp hết giấy tờ trên bàn, chỉ để lại văn kiện liên quan tới công việc đương làm thôi.
2. Việc nào quan trọng thì làm trước.
3. Khi gặp một vấn đề, nếu thu nhặt đủ sự kiện để quyết định rồi thì giải quyết ngay đi.
4. Học cách tổ chức, ủy quyền cho người khác để có thì giờ chỉ huy và kiểm soát.

**Quy tắc 5: Hăng hái làm việc thì sẽ không thấy lo lắng và mệt nhọc nữa**

**Quy tắc 6: Nhớ rằng không có người nào chết vì thiếu ngủ hết. Sự lo lắng về mất ngủ làm hại sức khỏe hơn là sự mất ngủ**

## PHẦN VII. LỰA NGHỀ NÀO THÀNH CÔNG VÀ MÃN NGUYỆN

### Chương 29. Một quyết định quan trọng nhất trong đời bạn

*(Chương này viết riêng cho các bạn thanh niên nam nữ chưa biết được nghề hợp với sở thích của mình).*

Nếu bạn chưa tới 18 tuổi, có lẽ bạn sắp phải quyết định hai việc quan trọng nhất trong đời bạn. Những quyết định ấy có thể thay đổi hẳn tương lai của bạn và ảnh hưởng sâu xa tới hạnh phúc, tiền của, sức khỏe của bạn, nói tóm lại, có thể làm cho bạn sung sướng hay khốn đốn.

Hai quyết định đó là:

1. Bạn kiếm ăn bằng cách nào? Làm một nông dân, một phu trạm, một nhà hóa học, một viên kiểm lâm, một thợ kỹ đánh máy và một thú y, một giáo sư trung học hay một chủ xe hủ tít?
2. Bạn sẽ lựa người thế nào làm bạn trăm năm?

Cả hai sự quan trọng ấy thường được quyết định liều lĩnh như trong canh bạc. Ông Harry Emerson Fosdick nói trong cuốn *Năng lực tranh đấu*: “Mỗi thanh niên khi lựa nghề, đem cả đời mình ra mà tố một ván phé”.

Làm sao rút bớt được phần may rủi? Xin bạn đọc tiếp những hàng dưới đây, trong đó tôi đem hết những điều hiểu biết ra khuyên bạn. Trước hết, nếu có thể được, xin bạn ráng lựa nghề mà bạn yêu. Đã có lần tôi đem điều này hỏi ông David M. Goodrich, hội trưởng công ty làm vỏ xe hơi B.F. Goodrich. Ông đáp: “Điều kiện quan trọng nhất để thành công là yêu công việc của mình, như vậy thì tuy làm hàng giờ mà có cảm tưởng mình chỉ giải trí”. Đó là trường hợp ông Edison, một người h ỏi nhỏ thất học, phải bán báo, mà sau làm thay đổi hẳn nền kỹ nghệ của Mỹ. Ông thường ăn ngủ, ngay trong phòng thí nghiệm để có thể làm việc 18 giờ một ngày, nhưng ông không thấy mệt chút nào hết. Ông tuyên bố: “Suốt đời tôi, tôi có làm việc đâu. Vui quá! Như trò chơi tuyệt thú vậy!”.

Vậy ông thành công là lẽ dĩ nhiên.

Ông Charles Schwab cũng nói với tôi đại loại như vậy. Ông rằng: “Nếu bạn thấy vô cùng hăng hái trong khi làm việc, thì gần như không có việc gì mà bạn không thành công”.

Nhưng nếu bạn không hiểu biết chút gì về sở thích của bạn, làm sao nhiệt tâm cho được? Bà Edna Kerr trước làm cho công ty Dupont, coi hàng ngàn nhân viên, bây giờ làm phó giám đốc phòng “Giao thiệp kỹ nghệ” cho công ty “Sản phẩm Hiệp Chung quốc” có nói: “Bi kịch thảm thương nhất ở đời là biết bao thanh niên không bao giờ kiếm được cái nghề vừa ý họ cả. Tôi nghĩ không có người nào đáng thương bằng kẻ làm một nghề chỉ để kiếm tiền”. Bà kể rằng có cả những sinh viên xuất thân từ trường đại học, đến nói với với bà: “Tôi có bằng cấp X. Bà có công việc gì cho tôi làm trong hãng bà không”. Họ không biết họ làm được việc gì mà cũng không biết thích hợp với việc gì nữa. Trách chi mà chẳng có biết bao người, cả đàn ông lẫn đàn bà, bước chân vào đời với sức học chắc chắn, với những mộng tươi đẹp, thế mà rồi đến 40 tuổi đã kiệt lực vì thất bại, vì chán nản và lại đeo thêm bệnh thần kinh! Sự thiệt, sự lựa được một nghề hợp với bạn cũng quan trọng cho sức khỏe của bạn nữa. Bác sĩ Raymond Pearl cùng nghiên cứu với vài công ty bảo hiểm nhân mạng về những yếu tố của tuổi thọ, cho rằng sự có một nghề hợp với sở thích và tài năng là yếu tố quan trọng nhất. Ông có thể nói như Thomas Carlyle: “Sung sướng thay người nào kiếm được việc hợp với mình! Bấy nhiêu đủ rồi, không cần gì hơn nữa”.

Mới rồi, tôi nói chuyện suốt buổi tối với ông Paul W.Boynton, chủ phòng nhân viên của công ty dầu lửa Soncony. Trong hai năm gần đây, ông đã hỏi dò trên 75.000 người xin việc để ông rút kinh nghiệm mà viết cuốn *Sáu cách để tìm việc làm*.

Tôi hỏi ông: “Thanh niên đi kiếm việc thường có lỗi lầm nào nhất?” Ông đáp: “Họ không biết họ thích việc gì hết. Thiệt nghĩ mà sợ! May một bộ áo để bận vài năm thì họ đắn đo lắm, lựa một nghề định đoạt hết cả tương lai, hạnh phúc và bình tĩnh trong tâm hồn thì họ lại chẳng hề suy nghĩ!”.

Vậy phải làm sao? Bạn có thể lại hỏi một phòng hướng dẫn nghề nghiệp<sup>[40]</sup>. Phương pháp hướng dẫn nay chưa được hoàn thiện, vì nó còn mới mẻ nên nhân viên các phòng hướng dẫn dầu có giúp bạn được nhiều, vẫn có thể lầm lỡ được. Tuy nhiên, môn ấy sẽ có tương lai chắc chắn. Nơi đó, người ta sẽ bảo bạn làm những trắc nghiệm để dò xét khả năng của bạn về mọi phương diện hoạt động, rồi người ta khuyên bạn nên lựa nghề nào. Phần quyết định về bạn, lẽ cố nhiên.

Bạn nên nhớ, lời khuyên của họ có khi sai lầm một cách buồn cười được. Nhiều khi họ còn mâu thuẫn với nhau là khác. Có người khuyên một cô học sinh của tôi nên viết văn vì cô ta có một số dụng ngữ khá lớn. Thiệt vô lý! Viết văn đâu mà dễ dàng như vậy? Phải có tài truyền tư tưởng và cảm xúc của mình cho độc giả và muốn thế, không cần có nhiều dụng ngữ, mà phải có tư tưởng, kinh nghiệm, quyết tín và nhiệt huyết. Vì theo lời họ khuyên, cô nọ đương là một cô thư ký, sung sướng thấy mình trở nên một nữ sĩ tập sự, để rồi sau thấy mình thất bại chua cay.

Vậy cả những nhà chuyên môn về khoa học hướng dẫn nghề nghiệp vẫn chưa đáng hoàn toàn tin cậy. Cho nên ta phải hỏi ý nhiều người, rồi dùng lương tri của ta mà xét những lời khuyên ấy.

Chắc bạn ngạc nhiên, sao tôi lại cho chương này vào một cuốn sách nghiên cứu về ưu tư? Không có chi lạ đâu, vì có biết bao nỗi lo lắng, ân hận, oán hờn sinh ra do sự oán ghét công việc phải làm. Hỏi người thân hay ông hàng xóm, một ông chủ sự, bạn sẽ thấy lời đó đúng. Nhà kinh tế trứ danh John Stuart Mill nói: “Không có gì thiệt hại cho xã hội bằng trong kỹ nghệ, có nhiều người không hợp với nghề của họ” Đúng. Và trong số những kẻ bất hạnh ở đời này ta nên kể cả bọn người ghét nghề đang nuôi sống họ nữa!

Có nhiều người tại ngũ, ở xa đại chiến trường mà tinh thần cũng hoảng loạn. Xem thế đủ biết không phải họ hoảng loạn vì bom đạn mà chính người ta đặt họ vào một nghề trái với sở thích và tài năng. Bạn có biết bọn người đó không? Bác sĩ William Menninger, một nhà chuyên môn trị bệnh thần kinh có danh trong quân đội hồi chiến tranh vừa rồi đã nói: “Trong quân đội, chúng tôi được biết rõ rằng lựa dùng người cho phù hợp với tài năng là điều rất quan trọng. Quyết tín rằng công việc mình làm rất hữu ích là một điều cần thiết. *Khi một kẻ không thích công việc mình làm, khi y cảm thấy rằng đã bị đặt sai chỗ, khi nghĩ rằng người ta không nhận chân giá trị của y và những tài năng của y không được thi thố đến tột bậc, thế nào y cũng có các triệu chứng của một bệnh thần kinh*”.

Đúng vậy. Trong kỹ nghệ, những người bệnh thần kinh cũng do những nguyên nhân ấy. Như trường hợp ông Phil Johnson. Ông thân ông làm chủ một tiệm giặt ủi nên cho con giúp việc và hy vọng con mình sẽ rành nghề. Nhưng ông Phil Johnson lại ghét công việc đó, cứ đủng đà đủng đỉnh, làm

lấy lệ, cho rồi việc. Lại có hôm ông bỏ việc khiến ông già rất bức mình và xấu hổ với bọn làm công vì có đưa con biếng nhác đến vậy.

Một bữa ông ta ngỏ ý xin cha cho làm thợ máy. A! Thiệt là đồ đốn, nay lại muốn khoác bộ áo xanh. Ông già nghe nói giận lắm. Nhưng ông con nhất định làm theo ý mình và khoác chiếc áo xanh dính đầy dầu mỡ. Ông làm việc mệt nhọc bằng máy ở tiệm giặt ủi; tuy vậy ông siêng năng, vui vẻ, vừa làm vừa để tâm nghiên cứu về máy móc. Cho đến năm 1944, ông chết lúc làm Hội trưởng công ty Boeing, một công ty sản xuất những pháo đài bay đã giúp ta thắng trận!

Nếu cứ ở tiệm giặt ủi, thì sau khi thân phụ ông mất, ông sẽ ra sao? Chắc chắn là phải thất bại và tiệm ông phải phá sản.

Vậy dù có phải gây mối bất hòa trong gia đình thì cũng đành, chứ đừng bao giờ nghĩ rằng cha mẹ muốn ta làm nghề gì ta làm nghề đó! Hễ không thích thì đừng làm. Tuy vậy, phải xét kỹ lời khuyên của cha mẹ. Cha mẹ lớn tuổi gấp đôi ta nhờ kinh nghiệm, từng trải, tất khôn hơn ta nhiều. Nhưng rút cục ta cần quyết định lấy: Vì ta khéo lựa nghề hay vụng lựa thì chính ta sẽ sung sướng hay khổ sở, chứ nào phải cha mẹ ta đâu.

Bây giờ, tôi xin khuyên bạn vài điều trong khi bạn lựa nghề

1. Đọc kỹ 5 lời khuyên dưới đây trước khi kiếm một người hướng dẫn bạn về lựa nghề

Những lời khuyên này của giáo sư Harry Vexter Kitson ở Đại học đường Columbia, một nhà chuyên môn bậc nhất về môn đó:

1. Đừng nhờ những nhà dùng phương pháp thần bí lựa nghề giùm, như các nhà chiêm tinh, các “mét coi chỉ tay, chữ viết, coi tướng ...” Phương pháp của họ không tin được.
2. Đừng đi hỏi người nào tin rằng chỉ cần làm một trắc nghiệm là lựa được nghề hợp với mình ngay. Cách đó trái hẳn với quy tắc hướng dẫn, vì phải xét đủ những điều kiện vật chất, xã hội, kinh tế ở chung quanh ta mới được.
3. Lựa một nhà chuyên môn có đủ sách để kiểm tài liệu về các nghề nghiệp trước khi khuyên bạn.
4. Nhà chuyên môn phải xét bạn nhiều lần rồi mới quyết định được.
5. Nếu họ chưa xét đi xét lại mà đã viết thư khuyên, bạn đừng thêm nghe.



*2. Nơi nào mật ít ruồi nhiều thì đừng tới.*

Có 20 ngàn cách kiếm ăn, các bạn thanh niên biết vậy không? Không ư! Kìa, bạn coi một trường nọ, hai phần ba nam học sinh chỉ biết lựa có 5 nghề trong số 20.000 nghề đó, và bốn phần năm nữ học sinh cũng thế. Vậy trách chi chẳng có vài nghề đặt nghet những người, trách chi họ chẳng chen vai thích cánh nhau mà không kiếm được chỗ, trách chi sự lo lắng về tương lai, nỗi sầu muộn và bệnh thần kinh chẳng hoành hành với họ.

Vậy tôi xin bạn đừng chen lấn trong những nghề luật sư, ký giả, hoặc tài tử màn ảnh và đài phát thanh nữa.

*3. Cũng đừng lựa những nghề mà mười phần bạn chỉ có một phần hy vọng để kiếm ăn được.*

Chẳng hạn nghề bán vé bảo hiểm. Mỗi năm có hàng ngàn người phàn đông là thất nghiệp – đi mời khách bảo hiểm nhân mạng. Đòi họ đại loại sẽ như sau này: Trăm người thì có chín chục người sẽ đau tim, thất vọng và chỉ một năm là giải nghệ. Trong số 10 người còn lại, một người bán được gần hết 90% những vé bảo hiểm, còn chín người kia chỉ được chia nhau có 10% còn lại thôi. Nghĩa là một trăm phần mới có một phần là kiếm được 10.000 Mỹ kim một năm, chín phần thì kiếm được đủ sống một cách chật vật, còn chín chục phần thì thất bại hoàn toàn sau 12 tháng. Đó là ý kiến của ông Franklin I. Bettger, một người đã thành công nhất ở Mỹ luôn hai chục năm nay trong nghề bán vé bảo hiểm.

*4. Trước khi quyết định lựa một nghề, bạn nên bỏ ra nhiều tuần, nhiều tháng để tìm hết các tư liệu cần biết về nghề ấy.*

Bằng cách nào? Bằng cách phỏng vấn những người đã làm nghề ấy từ mười, hai chục hoặc bốn chục năm. Tôi đã kinh nghiệm, nên biết rõ những cuộc phỏng vấn đó sẽ có ảnh hưởng sâu xa tới tương lai bạn. Khi mới 20 tuổi, tôi hỏi ý hai người về nghề tôi muốn lựa và bây giờ nhớ lại, tôi thấy rằng hai người ấy đã thay đổi hẳn đời làm việc của tôi. Không có họ thì khó biết được đời tôi đã ra sao. Làm sao nhờ họ chỉ bảo được? Ví dụ bạn muốn học nghề kiến trúc. Trước khi quyết định bạn phải bỏ ra hai tuần phỏng vấn những kiến trúc sư trong miền bạn. Mở một sổ điện thoại, bạn sẽ kiếm được tên và địa chỉ của họ. Bạn lại thăm họ tại phòng làm việc họ, hẹn trước hay không cũng được. Nếu muốn xin được gặp mặt thì nên viết như vậy: “Tôi xin

ngài giúp đỡ tôi một việc nhỏ. Tôi muốn ngài chỉ dẫn. Tôi 18 tuổi và muốn học nghề kiến trúc. Trước khi quyết định, tôi muốn được hỏi ý ngài. Nếu ngài mắc việc không tiếp tôi được ở phòng giấy, thì xin ngài gia ơn cho tôi được hầu chuyện độ nửa giờ tại tư thất. Xin đa tạ ngài”.

Và bạn sẽ hỏi ông ta những câu dưới đây:

- Nếu phải làm lại cuộc đời, ngài có muốn làm nghề kiến trúc sư nữa không?
- Sau khi xét tôi kỹ rồi, xin ngài thành thực cho biết tôi có thành công trong nghề này được không?
- Nghề này có mặt ít rủi ro nhiều không?
- Sau khi học 4 năm, kiếm được việc có dễ không? Mới đầu hãy nên làm việc gì trước?
- Nếu tài khéo của tôi vào hạng bình thì trong 5 năm đầu tôi hy vọng kiếm được bao nhiêu?
- Làm nghề này lợi hại những gì?
- Nếu tôi là con ngài, thì ngài có khuyên tôi làm nghề đó không?

Nếu bạn nhút nhát, do dự, không dám một mình đường đột vào hỏi thẳng một ông “bự”, bạn nên theo hai lời khuyên này:

1. Dắt theo một người anh em trạc tuổi mình, để bạn được vững bụng tự tin hơn; nếu không có ai, bạn mời ông thân cùng đi.
2. Bạn nên nhớ rằng nhờ ai chỉ bảo tức là gián tiếp khen họ: Họ có thể phớt lờ mũi được đó. Nhất là các ông lớn tuổi, thích được khuyên bọn thiếu niên. Vậy chắc viên kiến trúc sư ấy rất thích được phỏng vấn. Nếu lại thăm 5 vị kiến trúc sư mà vị nào cũng bạn quá không tiếp bạn được (rất ít khi như vậy) thì lại thăm 5 vị khác. Thế nào bạn cũng được tiếp và nhận được những lời khuyên vô giá và sau này khỏi phải phí nhiều năm thất vọng, đau lòng.

Gặp kẻ biếng lận thì đừng ngại trả tiền công họ, để họ chỉ bảo. Nửa giờ công có là bao!

Bạn nên nhớ rằng quyết định ấy là một trong hai quyết định quan trọng nhất, có ảnh hưởng sâu xa nhất tới tương lai của bạn. Vậy phải để hết thời gian thu thập đủ tài liệu đã. Nếu không, sẽ hối hận suốt đời.

5. *Bỏ ý nghĩ sai lầm rằng chỉ có độc một nghề với bạn thôi!* Bất kỳ người nào cũng có thể thành công trong nhiều nghề được. Như tôi chẳng hạn: Nếu tôi học tập và dự bị kỹ càng, có thể hy vọng thành công và sung sướng nhiều ít trong những nghề Làm ruộng, trồng cây, y học, bán hàng, quảng cáo, xuất bản báo tại tỉnh nhỏ, dạy học, kiểm lâm. Trái lại, nếu làm kế toán, kỹ sư, kiến trúc sư, giám đốc một lữ quán, hoặc một xưởng, buôn bán máy móc v.v... chắc chắn tôi sẽ thất bại và khổ sở.

## PHẦN VIII. LÀM SAO BỚT LO VỀ TÀI CHÍNH

### Chương 30. 70% nỗi lo của ta ...

Nếu tôi biết cách giải quyết những nỗi lo về tài chính của mỗi người thì tôi đã không viết cuốn này mà đã ngự tại Bạch cung, ngay bên Tổng thống rồi. Nhưng có việc tôi làm được, là kể kinh nghiệm của vài nhân vật đã biết giải quyết vấn đề ấy, giúp bạn vài lời khuyên thực tế, chỉ chỗ mua vài cuốn sách chỉ dẫn bạn thêm.

Theo một cuộc đi đầu tra của tờ báo “*Gia đình của phụ nữ*”, 70% nỗi lo của ta là do vấn đề tiền nong. George Gallup, trong viện đi đầu tra Gallup, nói rằng phần đông ta tin chắc hề lợi tức tăng lên chỉ 10% thôi, sẽ hết lo thiếu thốn. Sự ấy đúng trong vài trường hợp, nhưng lại rất thiếu thốn. Sự ấy đúng trong vài trường hợp, nhưng lại rất sai trong nhiều trường hợp khác. Chẳng hạn khi viết chương này, tôi phỏng vấn một nhà chuyên môn lập ngân sách giúp các gia đình là bà Elsie Stapleton, một người đã làm cố vấn nhiều năm cho thân chủ và nhân viên của một tiệm tạp hóa lớn ở Nữ Ước. Sau bà mở phòng cố vấn tư, để giúp những người lo lắng mất ăn mất ngủ vì kiếm chẳng đủ ăn. Bà đã giúp nhiều người về mọi cách sinh lợi, từ người phu vác, kiếm không đầy 100 Mỹ kim, tới những ông chủ hãng kiếm được trăm ngàn Mỹ kim mỗi năm. Bà nói với tôi như vậy: “Đối với đa số, không phải tăng lợi tức mà hết lo về tài chính đâu”.

Thiệt ra, sự tăng lợi tức thường chỉ làm tăng số chi xuất và cũng tăng thêm chừng nhứt đầu nữa. Phần đông lo lắng “*không phải là tại thiếu tiền mà tại không biết cách tri túc*”. (Đọc mấy câu ấy chắc bạn nhớ rằng bà Stapleton không nói rằng câu ấy đúng cho mọi người đâu. Bà nói: “Phần đông”. Bà không chỉ bạn. Bà nói về các cô em, các ông anh của bạn, có cả chục người, phải không bạn?).

Có nhiều bạn lại nói: “Ước gì anh chàng Carnegie này phải trả những toa hàng của ta, tiêu pha trăm món cần thiết như ta với số bổng của ta, để cho y bỏ cái giọng dạy đời ấy đi”. Thưa bạn, tôi đã có lúc phải lo sốt vó rồi. Tôi phải làm lụng khổ nhọc mười giờ một ngày trên cánh đồng lúa và trong kho cỏ khô ở Misssouri – làm tới nỗi chỉ mong mỗi một đi đầu là sao cho thân thể hết mỗi như, hết nhứt nhối mà thôi. Làm như trâu vậy, mà mỗi giờ không được tới một đồng nữa, cũng không được tới các rươi nữa, cũng không được tới một các nữa. Mỗi giờ chỉ vốn vẹn có năm xu.

Tôi đã sống 20 năm trong những nhà không phòng tắm, không máy nước. Tôi đã phải trải cái cảnh ngủ trong một căn phòng lạnh tới 15 độ dưới số không. Tôi đã đi bộ hàng ngàn cây số để tiết kiệm mỗi lần một vài xu tiền xe, giầy thì lủng đế mà quần thì vá đũng. Tôi đã thâu cái cảnh vào hàng cơm chỉ gọi món ăn rẻ tiền nhất và đêm ngủ thì gấp quần lại, để xuống dưới nệm, nằm đè lên cho nó có nếp, vì không tiền muốn ủi!

Vậy mà trong thời đó, tôi vẫn kiếm cách để dành được vài xu, vài cắc vì tôi sợ cái cảnh túi rỗng lăm. Nhờ kinh nghiệm ấy, tôi thấy rằng nếu bạn và tôi, muốn khỏi mang nợ và khỏi lo về tiền nong, chúng ta phải theo phương pháp của các hãng buôn: lập một quỹ chi tiêu và quyết chỉ chi tiêu theo số dự định. Nhưng phần đông chúng ta không làm vậy. Ông bạn tốt của tôi, ông Leon Skimkin, Tổng giám đốc nhà xuất bản cuốn sách này, cho tôi hay rằng nhiều người đui mù một cách lạ lùng về vấn đề tiền nong. Ông kể chuyện một kế toán viên mà ông biết. Người này khi làm cho hãng, tính toán chi li, cẩn thận lắm, nhưng với túi tiền riêng thì... chẳng hạn, lãnh lương trưa thứ sáu, đi xuống phố, thấy một áo ba đồ xuy vừa mắt bày ở một cửa tiệm, liền mua ngay, không bao giờ nghĩ rằng số lương mới lãnh chỉ đủ trả tiền nhà, tiền điện và mọi thứ chi tiêu nhất định mà thôi. Y chỉ biết hiện đương có tiền trong túi, tuy y cũng biết hơn ai rằng nếu hãng y cũng chi tiêu theo lối câu thả ấy, thế nào cũng vỡ nợ.

Xin bạn nhớ điều này: *Khi phải tiêu tiền, tức là bạn kinh doanh cho chính bản thân vậy.* Mà thiệt thế, dùng tiền mua một vật, tức là “kinh doanh” chứ gì?

Phải theo nguyên tắc nào khi tiêu tiền? Lập ngân quỹ bắt đầu ra sao?

Có 11 nguyên tắc sau đây bạn có thể theo được.

### **Quy tắc 1: Ghi những chi tiêu vào sổ**

Năm chục năm trước, khi Arnold Bennet khởi sự viết tiểu thuyết ở Luân Đôn, ông còn nghèo lắm. Ông phải tính trước, với hai cắc mỗi ngày, ông phải tiêu những gì? Như vậy, có khi nào ông tự hỏi tiền đi đâu mất không? Không, ông đã biết rồi mà. Ông thích phương pháp ấy tới nỗi tiếp tục dùng nó khi ông đã giàu, nổi danh khắp thế giới và có cả một chiếc du thuyền nữa.

Ông John. Rockefeller cũng giữ một sổ kế toán. Trước khi lên giường ngủ, ông đã tính toán để biết rõ từng xu số tiền còn lại.

Bạn và tôi, chúng ta cũng phải có một sổ tay để ghi số xuất nhập cho tới hết đời ư? Không, không cần. Những nhà chuyên môn khuyên rằng phải ghi chép từng xu một, ít nhất trong một tháng đầu và nếu có thể được, trong hai tháng sau. Như vậy chúng ta biết tiêu vào những việc gì, rồi do đấy, có thể lập ngân sách chi tiêu được.

Bạn nói bạn *biết rõ* tiêu tiền vào những việc gì ư? Có thể được lắm, nhưng trong 1.000 người mới có một người như bạn! Bà Stapleton nói với tôi rằng phần đông đàn ông hay đàn bà cũng vậy, lại nhờ bà làm cố vấn về vấn đề tài chánh, đầu kê hàng giờ các món chi tiêu bao nhiêu để cho bà chép – rồi khi thấy kết quả bà đã ghi trên giấy, họ la lên: “À! Vậy ra tiền tôi đi theo cái ngã đó sao?”. Họ không tin như vậy. Bạn có giống họ không? Có thể được lắm.

## **Quy tắc 2: Lập ngân sách thiết đúng với những nhu cầu của bạn, như quần áo phải cắt khít với thân thể bạn vậy**

Bà Stapleton lại nói với tôi rằng hai gia đình có thể sống sát vách nhau, trong những nhà y như nhau, cùng trong một xóm, cùng có một con số con, cùng lãnh một số lương mà quỹ chi tiêu của họ nhiều khi khác nhau rất xa. Tại sao vậy? Tại vì không ai giống ai hết. Bà nói lập ngân sách phải do chính ta làm lấy và phải quen rồi mới làm đúng được.

Lập ngân sách không phải là hy sinh bỏ hết nỗi vui trong đời mà là để cho ta thấy yên ổn trong lòng về vấn đề tài chánh.

Bà tiếp: “Những người nào có ngân sách gia đình là những người thanh nhàn”.

Nhưng bạn lập ngân sách ra sao? Như tôi đã nói, trước hết chúng ta phải ghi đủ những chi tiêu, rồi đi hỏi ý kiến những nhà chuyên môn. Trong nhiều châu thành dân số hai vạn trở lên, có những hội chuyên môn nghiên cứu để đem sự thịnh vượng cho gia đình. Bạn đến hỏi hội, sẽ được nhiều lời khuyên về những vấn đề tài chính và được người ta chỉ cho cách lập ngân sách theo số lợi tức của bạn. Bạn không phải trả tiền công.

## **Quy tắc 3: Tiêu tiền một cách khôn ngoan**

Tôi muốn nói: Tiêu cách nào mà cũng một số tiền đó, ta được lợi hơn cả. Trong nhiều hãng, có những nhân viên chuyên môn mua đồ cách nào

lợi nhất cho hãng. Bạn làm công cho gia đình của bạn, tại sao không theo cách ấy?

#### **Quy tắc 4: Đừng để cho chứng nhức đầu tăng theo lợi tức**

Bà Stapleton sợ nhất lập ngân sách cho những gia đình mà lợi tức một năm được 5.000 Mỹ kim. Tôi hỏi tại sao thì bà đáp: “Vì nhiều người Mỹ cho rằng mục đích phải đạt là kiếm sao cho được 5.000 Mỹ kim một năm. Họ sống một cách hợp lý và bình dị từ lâu, rồi khi kiếm được số lợi tức đó, họ cho rằng đã đạt được mục đích của đời họ rồi. Họ mới bắt đầu khuếch trương. Chẳng hạn, mua một ngôi nhà ở ngoại ô, vì theo họ, đâu có tốn hơn là mượn phố? Rồi tậu xe hơi, sắm đồ đạc, quần áo mới. Như vậy, tất nhiên họ thiếu thốn, thành thử bây giờ họ không sung sướng bằng lúc trước, vì họ đã xài quá lỗ từ khi lợi tức tăng lên”.

Điều ấy rất tự nhiên. Chúng ta ai cũng muốn sống cho thỏa thích. Nhưng rút cục, cách nào làm cho ta sướng hơn? Cách tự bắt ta sống theo một ngân sách nhất định; hợp với túi tiền hay là cách tiêu xài thỏa thích để rồi nhận được giấy xanh đỏ của mõ tòa thúc nợ và lủi như cuộc khi chủ nợ đập thành thành vào cửa?

#### **Quy tắc 5: Nếu phải vay thì ráng có cái gì để đảm bảo**

Nếu bạn gặp cơn túng quẫn, phải đi vay, những sổ bảo hiểm, quốc trái và sổ tiết kiệm đều là tiền ở trong túi bạn hết. Chỉ việc mang những thứ đó lại ngân hàng hoặc các sổ tiết kiệm, các hãng bảo hiểm...

Nếu bạn không có những thứ đó nữa, nhưng có một ngôi nhà, một chiếc xe hoặc một gia sản gì khác, bạn cũng có thể mượn tiền ngân hàng được.

Còn nếu bạn không có tài sản, ngoài số lương ra không có chi đảm bảo cả, xin bạn nhớ kỹ lời này nó quan trọng như đời sống của bạn vậy: Đừng, đừng bao giờ thấy công ty cho vay nào quảng cáo trên báo mà lại hỏi vay ngay. Đừng tin họ! Chỉ có một số ít công ty lương thiện thôi. Bạn nên lại hỏi một vài người làm trong ngân hàng quen của bạn, nhờ họ chỉ cho một công ty ngay thẳng mà họ biết. Nếu không, tức là đưa cổ cho người ta lừa đấy.

Cái nguyên tắc nên nhớ đi vay là nếu bạn chắc chắn sẽ trả nợ ngay, thì sẽ được tính lời nhẹ hoặc vừa phải, và bạn sẽ trả được. Còn nếu bạn phải khất

lần khất lửa, tiền lãi và mọi thứ phí tổn khác góp lại lần lần sẽ nặng lắm, có khi gấp 20 lần số vốn, tức là nặng gấp 500 lợi suất ở các ngân hàng.

### **Quy tắc 6: Bảo hiểm về bệnh tật, hỏa hoạn và tai nạn bất thường khác**

Bạn có thể đóng góp những số tiền nhỏ để bảo hiểm về mọi thứ tai nạn được. Tất nhiên, tôi không khuyên bạn nên bảo hiểm cả những bệnh trật gân và nhức đầu xỏ mũi, nhưng tôi khuyên bạn nên bảo hiểm về những tai nạn mà, nếu xảy ra, sẽ làm cho bạn tổn nhiều tiền. Bảo hiểm để khỏi lo như vậy là rẻ lắm.

Chẳng hạn tôi biết một người đàn bà năm ngoái nằm 10 ngày ở nhà thương mà khi ra chỉ phải trả có 8 Mỹ kim. Tại sao vậy? Vì bà ấy đã bảo hiểm về bệnh tật.

### **Quy tắc 7: Đừng cho vợ con lãnh tội một lần số tiền bảo hiểm sinh mạng của bạn**

Nếu bạn bảo hiểm sinh mạng để khi chết, gia đình bạn có một số tiền, thì tôi xin đừng theo lối cho lãnh tiền một lần tội. Một người đàn bà mới góa mà lãnh một số tiền lớn sẽ ra sao? Để bà Marison S.Eberly trả lời các bạn. Bà coi chi nhánh Phụ nữ ở viện Bảo hiểm nhân mạng tại Nữ Ước. Bà diễn thuyết trong các hội phụ nữ ở khắp nước Mỹ, khuyên những ông bảo hiểm nhân mạng nên để cho vợ lãnh mỗi tháng một số tiền bao nhiêu đó, chứ đừng để cho lãnh hết một lần. Bà kể chuyện một quả phụ lãnh của công ty bảo hiểm 20.000 Mỹ kim một lần, rồi đưa cho con trai mở tiệm bán đồ phụ tùng xe hơi. Thế rồi việc làm ăn lỗ lã, bà ấy nay không còn một xu.

Một bà góa khác nghe lời ngọt ngào của một nhà buôn, dùng gần hết số tiền lãnh ở hãng bảo hiểm để mua những lô đất trống mà theo con buôn nọ thì “chắc chắn chỉ một năm nữa giá sẽ gấp đôi”. Ba năm sau, bà ta phải bán lại những lô đất với số tiền bằng một phần mười giá mua...

Có cả ngàn những bi kịch như vậy.

Sylvia S. Port, nhà bình bút chuyên môn vấn đề tài chính ở báo *New York Post*, viết trong mục “Nhật ký gia đình” như vậy: “Nhưng 15.000 Mỹ kim ở trong tay một người đàn bà, trung bình không đầy bảy tám năm đã hết nhẵn”.



Mấy năm trước, tờ tuần báo “*Chiều thứ bảy*” viết: “Một người đàn bà goá, không có kinh nghiệm về buôn bán, không có một nhà ngân hàng nào khuyên bảo, mà lại đi nghe lời đường mật của một nhà buôn, bỏ tiền bảo hiểm ra làm ăn, hoặc trữ hàng, thì mau sạt nghiệp vô cùng. Bất kỳ một luật sư hay một chủ ngân hàng nào cũng có thể kể hàng chục gia đình, trong đó chồng ki cóp suốt đời, hy sinh mọi thứ, không dám ăn, mặc, để tiền lại cho vợ goá, con cô mà rồi gia tài tán tẫn. Tại sao vậy? Tại bà vợ hoặc cậu con nghe lời đường mật của một tên vô lại để nó giựt hết tiền đem tiêu thỏa thích.”

Vậy bạn muốn lo cho vợ con, hãy theo cách của J. P. Morgan, một trong những nhà tài chính khôn khéo nhất từ trước tới nay. Trong chúc thư của ông, ông chia gia tài cho 16 người thừa hưởng. Trong số ấy có 12 người đàn bà. Ông có chia tiền cho họ không? Không. Ông cho họ cổ phần trong các tổ hợp sản xuất để họ được lãnh mỗi tháng một món lợi tức nhất định tới mãn đời.

### **Quy tắc 8: Dạy cho con biết giá trị của đồng tiền**

Tôi không bao giờ quên được một ý kiến đã đọc trong tờ báo *Đời bạn*. Tác giả ấy, bà Stella Tuttle, tả cách bà dạy con biết giá trị của đồng tiền. Bà xin nhà ngân hàng một tập chi phiếu, cho đưa con gái chín tuổi của bà. Mỗi tuần bà phát tiền cho nó tiêu vặt. Nó gửi lại bà số tiền đó như gửi tại nhà ngân hàng cho trẻ em vậy. Rồi trong tuần, nếu muốn tiêu một hai cái, nó viết một tấm chi phiếu để lãnh số tiền ra, đoạn tự tính toán lấy số tiền còn lại là bao nhiêu. Đứa nhỏ không những thấy vui mà còn học được giá trị đồng tiền và cách tiêu xài nữa.

Phương pháp ấy rất tốt. Nếu bạn có em nhỏ, trai hoặc gái, tới tuổi đi học mà bạn muốn dạy chúng cách tiêu tiền, tôi khuyên bạn nên dùng phương pháp đó đi.

### **Quy tắc 9: Nếu cần, bạn nên làm thêm để kiếm phụ bổng**

Nếu sau khi đã lập ngân sách một cách khôn khéo mà bạn vẫn còn thấy không đủ tiền tiêu tới cuối tháng, bạn có thể theo một trong hai cách sau: Hoặc rầy la, quạu quọ, phàn nàn, hoặc làm việc để kiếm thêm ít tiền ngoài nữa.

Kiểm thêm cách nào? Thì tìm xem thiên hạ có cần gấp vật gì mà hiện nay chưa được cung cấp đủ không? Đó là cách của bà Nellie Speer ở Nữ

Ước. Năm 1932, bà sống trọ trong một căn nhà có ba phòng. Chồng bà mới mất, còn hai người con đầu đã ở riêng. Một hôm mua cà rem ở một tiệm nước, bà thấy tiệm ấy cũng bán bánh mà bánh không có vẻ ngon lành gì hết. Bà bèn hỏi người chủ có muốn mua bánh của bà làm không. Người đó hỏi mua thử hai ổ. Bà nói với tôi: “Tôi tuy làm bếp giỏi, nhưng hồi chúng tôi ở Georgia, luôn luôn nhà có một người ở, và chưa bao giờ tôi làm trên 12 cái bánh ba tẽ<sup>[41]</sup> nhỏ. Bởi vậy khi làm hai ổ bánh, tôi hỏi một bà hàng xóm cách nướng bánh rồi về làm. Khách ở tiệm nước ăn hai ổ bánh của tôi, rất lấy làm thích. Hôm sau, hai người chủ tiệm đặt năm ổ nữa. Rồi những tiệm nước, tiệm cơm khác cũng dần dần đặt, mỗi ngày một nhiều. Trong hai năm, mỗi năm tôi làm 5.000 ổ bánh trong căn bếp nhỏ xíu của tôi và kiếm được hàng ngàn Mỹ kim chẳng tốn kém gì hết, trừ tiền mua vật dụng”.

Về sau bánh đặt làm nhiều quá, bà phải mở tiệm, vì bếp nhà không đủ chỗ; lại mượn hai người nướng đủ thứ bánh. Trong chiến tranh vừa rồi, người ta phải nối đuôi hàng giờ trước tiệm để mua bánh của bà.

Bà Speer nói: “Hồi ấy tôi sung sướng nhất trong đời tôi. Làm việc ở tiệm 12 đến 14 giờ một ngày, nhưng không thấy mệt, vì không phải làm việc mà là tiêu khiển. Tôi cho rằng tôi dự một phần trong công việc tăng hạnh phúc của người khác lên một chút. Và tôi bận quá, không có thì giờ để thấy mình cô độc, để ưu phiền nữa. Má tôi và nhà tôi qua đời, các con tôi đi ở riêng, để lại trong đời tôi một lỗ trống mà tôi đã lấp được nhờ công việc ấy”.

Khi tôi hỏi bà Speer rằng một người đàn bà nấu nướng khéo, những lúc rảnh, có thể kiếm tiền bằng cách đó tại một châu thành trên 10.000 dân số không, thì bà đáp: “Được chứ! Tất nhiên là được chứ!”.

Bà Ova Snyder cũng sẽ nói với các bạn như vậy. Bà sống ở châu thành Maywood, một châu thành 30.000 người. Bà bắt đầu làm ăn với vài đồng bạc vốn và một cái lò. Chồng bà đau, bà phải kiếm tiền nuôi chồng. Kiếm cách nào bây giờ? Không có kinh nghiệm. Không có tài gì hết. Lại cũng không có vốn. Bà lấy lòng trắng trứng gà ngào với đường rồi nướng thành bánh ở phía sau lò, đoạn bà mang bánh ra ngửi gần trường bán cho học trò, khi tan học, giá một cái một chiếc. Bà tự nhủ: “Mai chắc kiếm được thêm. Mỗi ngày ta phải lại đây bán bánh “nhà làm” mới được”. Trong tuần đầu tiên, không những được lời mà bà còn thấy đời thú vị hơn một chút nữa.

Cả nhà đều được vui vẻ vì hết rảnh để lo nghĩ rồi. Nhưng nào đã hết chuyện. Người nội trợ nghèo khổ ở Maywood đó lại có tham vọng khuếch trương nghề mình nữa. Bà muốn có một đại lý bán bánh “nhà làm” ở giữa một châu thành ồn ào, tập nập là châu thành Chicago. Bà rụt rè ngỏ ý đó với người bán hạt dẻ ngào đường<sup>[42]</sup>. Người này nhún vai đáp: “Khách hàng của tôi mua hạt dẻ chứ không mua bánh”. Bà đưa ra một chiếc bánh làm mẫu. Người đó trông thấy thèm, mua ngay. Nhờ vậy, ngày đầu bà ta đã kha khá. Bốn năm sau mở một tiệm thứ nhất ở Chicago, chỉ đầu ngang có hai thước rưỡi. Đêm làm, ngày bán. Đến nay, người đàn bà trước kia nhút nhát, bắt đầu mở tiệm bánh ở trong bếp ấy, đã có 17 tiệm ở tại một khu đông đúc nhất của châu thành Chicago.

Tôi muốn kết luận như vậy: Bà Nellie Speer ở Nữ Ước và bà Ova Snyder ở Maywood đáng lẽ lo lắng và thiết hụt thì làm việc để kiếm thêm. Bắt đầu làm rất nhỏ, từ trong bếp núc, không ai đỡ đầu, quảng cáo cái gì hết. Như vậy thì có nỗi lo lắng về tiền bạc nào mà họ không thắng nổi?

Bạn ngó chung quanh sẽ thấy biết bao nhiêu công việc chưa có đủ người làm. Chẳng hạn, nếu bạn tập làm bếp cho giỏi, bạn có thể kiếm được tiền lắm. Đã có nhiều cuốn sách dạy cách kiếm tiền trong những lúc rảnh; bạn lại tiệm sách hỏi thì thấy. Đàn ông hay đàn bà đều có cơ hội làm ăn hết.

Nhưng xin căn dặn bạn đi đầu này: Nếu không có tài riêng về nghề bán hàng thì đừng đi gõ cửa từng nhà mà rao hàng. Người ta rất sợ thứ đó mà cũng nhiều người thất bại về nghề đó lắm.

### **Quy tắc 10: Đừng bao giờ đánh bạc hết**

Một đi đầu làm cho tôi rất ngạc nhiên là có nhiều người mong kiếm tiền bằng cách cá ngựa hay đánh đề. Tôi biết một người sinh nhai bằng nghề xô đề mà rất khinh bỉ những kẻ khờ dại mang tiền lại “cúng” y.

Tôi lại quen một người bán vé cá ngựa danh tiếng nhất ở Mỹ. Y nói rằng đầu biết rất nhiều về cá ngựa mà không bao giờ bỏ một xu ra để cá hết. Chao ôi! Vậy mà đã có những kẻ điên bỏ mỗi năm sáu tỷ Mỹ kim để cá ngựa, nghĩa là sáu lần số quốc trái của Mỹ năm 1910!

Y còn bảo nếu muốn hại một kẻ thù nào thì nên làm cho kẻ đó mê cá ngựa. Và khi tôi hỏi: “Đánh cá theo “tuy đồ” có khá không”, y đáp: “Theo cách đó có thể sạt nghiệp bán trời được nữa”.

Nhưng nếu bạn nhất định chơi cờ bạc thì phải chơi cho thông minh, nghĩa là phải tính xem phần may nhiều hay phần rủi nhiều. Tính cách nào? Bằng cách đọc cuốn *Làm sao tính được may rủi* của Oswald Jacoby, một nhà quyên uy về môn “bridge” và “phé”, một nhà toán học về bạc nhất, một nhà chuyên môn về thống kê và bảo hiểm. Cuốn này dày 215 trang, bảo ta biết phần rủi của ta trong đủ các môn cờ bạc và cũng bảo ta phải biết phần rủi tính theo một cách khoa học về hàng chục ngành hoạt động khác nhau nữa. Tác giả không hoài công vạch cho bạn cách kiếm tiền trong nghề đồ bạc đâu, chỉ muốn cho bạn biết, trong mỗi môn cờ bạc thường chơi, phần ăn là bao nhiêu, phần thua là bao nhiêu thôi. Mà khi bạn đã thấy phần thua nhiều hơn phần ăn thì bạn sẽ thương hại cho những hạng “bò sữa” đem hết cả số tiền mồ hôi nước mắt kiếm được để “cúng” vào đê vào tài xỉu hay cá ngựa.

Nếu có máu cờ bạc, bạn nên đọc cuốn ấy đi và bạn sẽ đỡ phí nhiều tiền lắm, đỡ cả 100 lần, có lẽ cả 1.000 lần giá tiền cuốn sách nữa.

### **Quy tắc 11: Nếu không làm sao cho tài chính khá hơn được thì thôi, cũng cứ vui vẻ đi, đừng dầy dụa tấm thân mà uất ức về một tình cảnh không thể thay đổi được**

Nếu bạn không làm sao cho tài chính khá thêm được thì có thể làm cho tâm trạng thơ thới được. Bạn nên nhớ rằng nhiều người khác cũng lo lắng về tài chính như ta vậy. Chúng ta sầu não vì nghèo hơn gia đình ông Xoài; nhưng có lẽ ông Xoài cũng sầu não vì nghèo hơn gia đình ông Mít và ông Mít cũng nghèo hơn gia đình ông Ổi.

Vài danh nhân trong lịch sử nước Mỹ cũng đã điêu đứng vì tiền. Tổng thống Lincoln và Tổng thống Washington đều phải vay tiền để đi tới Bạch cung, khi mới được bầu làm Tổng thống. Nếu chúng ta không được thỏa mãn hết thấy những đi đâu mong muốn thì cũng đừng tự đầu độc và làm cho tính tình chua chát vì âu sầu, uất hận. Hãy cố vui đi đừng dầy dụa tấm thân. Ráng tỏ ra là một đạt nhân về vấn đề ấy. Sènèque, một trong những triết gia có danh nhất ở La Mã, nói: “Nếu anh cho rằng cái anh có là chưa đủ thì dù có chinh phục được cả thế giới, anh cũng vẫn khốn khổ”<sup>[43]</sup>.

Và chúng ta nên nhớ đi đâu này: dù sản nghiệp của bạn có cả Hiệp Chúng Quốc với một hàng rào gà chui không lọt ở chung quanh đi nữa, thì mỗi

ngày bạn cũng chỉ ăn có ba bữa và mỗi đêm cũng không ngủ trên hai cái giường.

Vậy muốn bớt ưu phiền về tiền nong, chúng ta ráng theo 11 quy tắc sau đây:

1. Ghi những chi tiêu trên giấy.
2. Lập ngân sách thiệt đúng với nhu cầu của ta, như quần áo khít với thân thể ta vậy.
3. Tiêu tiền một cách khôn khéo.
4. Đừng để chứng nhưc đầu tăng theo lợi tức.
5. Nếu phải đi vay thì ráng có gì để đảm bảo món nợ.
6. Bảo hiểm về bệnh tật, hỏa hoạn và mọi tai họa bất thường khác.
7. Đừng để vợ con lãnh hết một lần số tiền bảo hiểm nhân mạng của bạn.
8. Dạy cho con biết giá trị đồng tiền.
9. Nếu cần, nên làm thêm việc để kiếm phụ bổn.
10. Đừng bao giờ đánh bạc hết.
11. Nếu không làm sao cho tài chánh khá lên được thì cũng cứ vui vẻ, đừng đầy đọa tâm thân mà uất ức vì một tình cảnh không sao thay đổi được nữa.

**HẾT.**

---

# HOW TO STOP WORRYING AND START LIVING

By Dale Carnegie

Courtesy: Shahid Riaz, Islamabad – Pakistan

[shahid.riaz@gmail.com](mailto:shahid.riaz@gmail.com)

[Sixteen Ways in Which This Book Will Help You](#)

[Preface](#)

[How This Book Was Written – and Why](#)

Part One. [Fundamental Facts You Should Know About Worry](#)

§ 1. [Live in “Day-tight Compartments”](#)

§ 2. [A Magic Formula For Solving Worry Situations](#)

§ 3. [What Worry May Do To You](#)

[Part One In A Nutshell](#)

Part Two. [Basic Techniques In Analysing Worry](#)

§ 4. [How To Analyse And Solve Worry Problems](#)

§ 5. [How to Eliminate Fifty Per Cent of Your Business Worries](#)

[Part Two In A Nutshell](#)

[Nine Suggestions on How to Get the Most Out of This Book](#)

[In A Nutshell](#)

Part Three. [How To Break The Worry Habit Before It Breaks You](#)

§ 6. [How To Crowd Worry Out Of Your Mind](#)

§ 7. [Don't Let the Beetles Get You Down](#)

§ 8. [A Law That Will Outlaw Many of Your Worries](#)

§ 9. [Co-Operate With The Inevitable](#)

§ 10. [Put A “Stop-Loss” Order On Your Worries](#)

§ 11. [Don't Try To Saw Sawdust](#)

[Part Three In A Nutshell – How To Break The Worry Habit Before It Breaks You](#)

Part Four. [Seven Ways To Cultivate A Mental Attitude That Will Bring You Peace And Happiness](#)

§ 12. [Eight Words That Can Transform Your Life Just For Today](#)

§ 13. [The High Cost Of Getting Even](#)

§ 14. [If You Do This, You Will Never Worry About Ingratitude](#)

§ 15. [Would You Take A Million Dollars For What You Have?](#)

§ 16. [Find Yourself And Be Yourself: Remember There Is No One Else on Earth Like You](#)

§ 17: [If You Have A Lemon, Make A Lemonade](#)

§ 18: [How To Cure Melancholy In Fourteen Days](#)

[Part Four In A Nutshell – Seven Ways To Cultivate A Mental Attitude That Will Bring You Peace And Happiness](#)

Part Five. [The Golden Rule For Conquering Worry](#)

§ 19. [How My Mother And Father Conquered Worry](#)

Part Six. [How To Keep From Worrying About Criticism](#)

§ 20. [Remember That No One Ever Kicks A Dead Dog](#)

§ 21. [Do This – and Criticism Can't Hurt You](#)

§ 22. [Fool Things I Have Done](#)

[Part Six In A Nutshell – How To Keep From Worrying About Criticism](#)

Part Seven. [Six Ways To Prevent Fatigue And Worry And Keep Your Energy And Spirits High](#)

§ 23: [How To Add One Hour A Day To Your Waking Life](#)

§ 24: [What Makes You Tired and What You Can Do About It](#)

§ 25: [How The Housewife Can Avoid Fatigue and Keep Looking Young](#)

§ 26: [Four Good Working Habits That Will Help Prevent Fatigue And Worry](#)

[Good Working Habit No. 1: Clear Your Desk of All Papers Except Those Relating to the Immediate Problem at Hand.](#)

[Good Working Habit No. 2: Do Things in the Order of Their Importance.](#)

[Good Working Habit No. 3: When You Face a Problem, Solve It Then and There if You Have the Facts Necessary to Make a Decision. Don't Keep Putting off Decisions.](#)

[Good Working Habit No. 4: Learn to Organise, Deputise, and Supervise.](#)

§ 27: [How To Banish The Boredom That Produces Fatigue, Worry, And Resentment](#)

§ 28: [How To Keep From Worrying About Insomnia](#)

Part Seven In A Nutshell – Six Ways To Prevent Fatigue And Worry And Keep Your Energy And Spirits High

Part Eight. How To Find The Kind Of Work In Which You May Be Happy And Successful

§ 29: The Major Decision Of Your Life

Part Nine. How To Lessen Your Financial Worries

§ 30: “Seventy Per Cent Of All Our Worries...”

Rule No. 1: Get the facts down on paper.

Rule No. 2: Get a tailor-made budget that really fits your needs.

Rule No. 3: Learn how to spend wisely.

Rule No. 4: Don't increase your headaches with your income.

Rule No. 5: Try to build credit, in the event you must borrow.

Rule No. 6: Protect yourself against illness, fire, and emergency expenses.

Rule No. 7: Do not have your life-insurance proceeds paid to your widow in cash.

Rule No. 8: Teach your children a responsible attitude toward money.

Rule No. 9: If necessary, make a little extra money off your kitchen stove.

Rule No. 10: Don't gamble-ever.

Rule No. 11: If we can't possibly improve our financial situation, let's be good to ourselves and stop resenting what can't be changed.

Part Ten. “How I Conquered Worry”

32 True Stories

Six Major Troubles Hit Me All At Once

I Can Turn Myself in to a Shouting Optimist Within an Hour

How I Got Rid Of An Inferiority Complex

I Lived In The Garden Of Allah

Five Methods I Use To Banish Worry

I Stood Yesterday. I Can Stand Today

I Did Not Expect To Live To See The Dawn

I Go To The Gym To Punch The Bag Or Take A Hike Outdoors

I Was “The Worrying Wreck From Virginia Tech.”

I Have Lived By This Sentence

I Hit Bottom And Survived



I Used To Be One Of The World's Biggest Jackasses  
I Have Always Tried To Keep My Line Of Supplies Open"  
I Heard A Voice In India  
When The Sheriff Came In My Front Door  
The Toughest Opponent I Ever Fought Was Worry.  
I Prayed To God To Keep Me Out Of An Orphan's Home  
I Was Acting Like An Hysterical Woman  
I Learned To Stop Worrying By Watching My Wife Wash Dishes  
I Found The Answer – keep Busy!  
Time Solves A Lot Of Things  
I Was Warned Not To Try To Speak Or To Move Even A Finger  
I Am A Great Dismissor  
If I Had Not Stopped Worrying, I Would Have Been In My Grave Long Ago  
One At A Time Gentleman, One At A Time  
I Now Look For The Green Light  
How John D. Rockefeller Lived on Borrowed Time for Forty-five Tears  
Reading A Book On Sex Prevented My Marriage From Going On The Rocks  
I Was Committing Slow Suicide Because I Didn't Know How To Relax  
A Real Miracle Happened To Me  
Setbacks  
I Was So Worried I Didn't Eat A Bite Of Solid Food For Eighteen Days

## **Sixteen Ways in Which This Book Will Help You**

1. Gives you a number of practical, tested formulas for solving worry situations.
2. Shows you how to eliminate fifty per cent of your business worries immediately.
3. Brings you seven ways to cultivate a mental attitude that will bring you peace and happiness.
4. Shows you how to lessen financial worries.
5. Explains a law that will outlaw many of your worries.
6. Tells you how to turn criticism to your advantage.
7. Shows how the housewife can avoid fatigue-and keep looking young.
8. Gives four working habits that will help prevent fatigue and worry.
9. Tells you how to add one hour a day to your working life.
10. Shows you how to avoid emotional upsets.
11. Gives you the stories of scores of everyday men and women, who tell you in their own words how they stopped worrying and started living.
12. Gives you Alfred Adler's prescription for curing melancholia in fourteen days.
13. Gives you the 21 words that enabled the world-famous physician, Sir William Osier, to banish worry.
14. Explains the three magic steps that Willis H. Carrier, founder of the air-conditioning industry, uses to conquer worry.
15. Shows you how to use what William James called "the sovereign cure for worry".
16. Gives you details of how many famous men conquered worry-men like Arthur Hays Sulzberger, publisher of the New York Times; Herbert E. Hawkes, former Dean of Columbia University; Ordway Tead, Chairman of the Board of Higher Education, New York City; Jack Dempsey; Connie Mack; Roger W. Babson; Admiral Byrd; Henry Ford; Gene Autry; J.C. Penney; and John D. Rockefeller.

## Preface

## **How This Book Was Written – and Why**

Thirty-Five years ago, I was one of the unhappiest lads in New York. I was selling motor-trucks for a living. I didn't know what made a motor-truck run. That wasn't all: I didn't want to know. I despised my job. I despised living in a cheap furnished room on West Fifty-sixth Street-a room infested with cockroaches. I still remember that I had a bunch of neckties hanging on the walls; and when I reached out of a morning to get a fresh necktie, the cockroaches scattered in all directions. I despised having to eat in cheap, dirty restaurants that were also probably infested with cockroaches.

I came home to my lonely room each night with a sick headache-a headache bred and fed by disappointment, worry, bitterness, and rebellion. I was rebelling because the dreams I had nourished back in my college days had turned into nightmares. Was this life? Was this the vital adventure to which I had looked forward so eagerly? Was this all life would ever mean to me-working at a job I despised, living with cockroaches, eating vile food-and with no hope for the future?... I longed for leisure to read, and to write the books I had dreamed of writing back in my college days.

I knew I had everything to gain and nothing to lose by giving up the job I despised. I wasn't interested in making a lot of money, but I was interested in making a lot of living. In short, I had come to the Rubicon-to that moment of decision which faces most young people when they start out in life. So I made my decision-and that decision completely altered my future. It has made the last thirty-five years happy and rewarding beyond my most Utopian aspirations.

My decision was this: I would give up the work I loathed; and, since I had spent four years studying in the State Teachers' College at Warrensburg, Missouri, preparing to teach, I would make my living teaching adult classes in night schools. Then I would have my days free to read books, prepare lectures, write novels and short stories. I wanted "to live to write and write to live".

What subject should I teach to adults at night? As I looked back and evaluated my own college training, I saw that the training and experience I had had in public speaking had been of more practical value to me in

business – and in life – than everything else I had studied in college all put together. Why? Because it had wiped out my timidity and lack of confidence and given me the courage and assurance to deal with people. It had also made clear that leadership usually gravitates to the man who can get up and say what he thinks.

I applied for a position teaching public speaking in the night extension courses both at Columbia University and New York University, but these universities decided they could struggle along somehow without my help.

I was disappointed then – but I now thank God that they did turn me down, because I started teaching in Y.M.C.A. night schools, where I had to show concrete results and show them quickly. What a challenge that was! These adults didn't come to my classes because they wanted college credits or social prestige. They came for one reason only: they wanted to solve their problems. They wanted to be able to stand up on their own feet and say a few words at a business meeting without fainting from fright. Salesmen wanted to be able to call on a tough customer without having to walk around the block three times to get up courage. They wanted to develop poise and self-confidence. They wanted to get ahead in business. They wanted to have more money for their families. And since they were paying their tuition on an installment basis-and they stopped paying if they didn't get results-and since I was being paid, not a salary, but a percentage of the profits, I had to be practical if I wanted to eat.

I felt at the time that I was teaching under a handicap, but I realise now that I was getting priceless training. I had to motivate my students. I had to help them solve their problems.

I had to make each session so inspiring that they wanted to continue coming.

It was exciting work. I loved it. I was astounded at how quickly these business men developed self-confidence and how quickly many of them secured promotions and increased pay. The classes were succeeding far beyond my most optimistic hopes. Within three seasons, the Y.M.C.A.s, which had refused to pay me five dollars a night in salary, were paying me thirty dollars a night on a percentage basis. At first, I taught only public speaking, but, as the years went by, I saw that these adults also needed the

ability to win friends and influence people. Since I couldn't find an adequate textbook on human relations, I wrote one myself. It was written—no, it wasn't written in the usual way. It grew and evolved out of the experiences of the adults in these classes. I called it *How to Win Friends and Influence People*.

Since it was written solely as a textbook for my own adult classes, and since I had written four other books that no one had ever heard of, I never dreamed that it would have a large sale: I am probably one of the most astonished authors now living.

As the years went by, I realised that another one of the biggest problems of these adults was worry. A large majority of my students were business men—executives, salesmen, engineers, accountants: a cross section of all the trades and professions and most of them had problems! There were women in the classes—business women and housewives. They, too, had problems! Clearly, what I needed was a textbook on how to conquer worry – so again I tried to find one. I went to New York's great public library at Fifth Avenue and Forty-second Street and discovered to my astonishment that this library had only twenty-two books listed under the title **WORRY**. I also noticed, to my amusement, that it had one hundred and eighty-nine books listed under **WORMS**. Almost nine times as many books about worms as about worry! Astounding, isn't it? Since worry is one of the biggest problems facing mankind, you would think, wouldn't you, that every high school and college in the land would give a course on "How to Stop Worrying"?

Yet, if there is even one course on that subject in any college in the land, I have never heard of it. No wonder David Seabury said in his book *How to Worry Successfully*: "We come to maturity with as little preparation for the pressures of experience as a bookworm asked to do a ballet."

The result? More than half of our hospital beds are occupied by people with nervous and emotional troubles.

I looked over those twenty-two books on worry reposing on the shelves of the New York Public Library. In addition, I purchased all the books on worry I could find; yet I couldn't discover even one that I could use as a text in my course for adults. So I resolved to write one myself.

I began preparing myself to write this book seven years ago. How? By reading what the philosophers of all ages have said about worry. I also read hundreds of biographies, all the way from Confucius to Churchill. I also interviewed scores of prominent people in many walks of life, such as Jack Dempsey, General Omar Bradley, General Mark Clark, Henry Ford, Eleanor Roosevelt, and Dorothy Dix. But that was only a beginning.

I also did something else that was far more important than the interviews and the reading. I worked for five years in a laboratory for conquering worry – a laboratory conducted in our own adult classes. As far as I know, it is the first and only laboratory of its kind in the world. This is what we did. We gave students a set of rules on how to stop worrying and asked them to apply these rules in their own lives and then talk to the class on the results they had obtained. Others reported on techniques they had used in the past.

As a result of this experience, I presume I have listened to more talks on “How I Conquered Worry” than has any other individual who ever walked this earth. In addition, I read hundreds of other talks on “How I Conquered Worry” talks that were sent to me by mail-talks that had won prizes in our classes that are held in more than a hundred and seventy cities throughout the United States and Canada. So this book didn’t come out of an ivory tower. Neither is it an academic preachment on how worry might be conquered. Instead, I have tried to write a fast-moving, concise, documented report on how worry has been conquered by thousands of adults. One thing is certain: this book is practical. You can set your teeth in it.

I am happy to say that you won’t find in this book stories about an imaginary “Mr. B--” or a vague “Mary and John” whom no one can identify. Except in a few rare cases, this book names names and gives street addresses. It is authentic. It is documented. It is vouched for – and certified.

“Science,” said the French philosopher Valery, “is a collection of successful recipes.” That is what this book is, a collection of successful and time-tested recipes to rid our lives of worry. However, let me warn you: you won’t find anything new in it, but you will find much that is not generally applied. And when it comes to that, you and I don’t need to be told anything new. We already know enough to lead perfect lives. We have all read the golden rule and the Sermon on the Mount. Our trouble is not ignorance, but

inaction. The purpose of this book is to restate, illustrate, streamline, air-condition, and glorify a lot of ancient and basic truths-and kick you in the shins and make you do something about applying them.

You didn't pick up this book to read about how it was written. You are looking for action. All right, let's go. Please read the first forty-four pages of this book-and if by that time you don't feel that you have acquired a new power and a new inspiration to stop worry and enjoy life-then toss this book into the dust-bin. It is no good for you.

DALE CARNEGIE



## **Part One – Fundamental Facts You Should Know About Worry**

## **Chapter 1 – Live in “Day-tight Compartments”**

In the spring of 1871, a young man picked up a book and read twenty-one words that had a profound effect on his future. A medical student at the Montreal General Hospital, he was worried about passing the final examination, worried about what to do, where to go, how to build up a practice, how to make a living.

The twenty-one words that this young medical student read in 1871 helped him to become the most famous physician of his generation. He organised the world-famous Johns Hopkins School of Medicine. He became Regius Professor of Medicine at Oxford the highest honour that can be bestowed upon any medical man in the British Empire. He was knighted by the King of England. When he died, two huge volumes containing 1,466 pages were required to tell the story of his life.

His name was Sir William Osier. Here are the twenty-one words that he read in the spring of 1871—twenty-one words from Thomas Carlyle that helped him lead a life free from worry: “Our main business is not to see what lies dimly at a distance, but to do what lies clearly at hand.”

Forty-two years later, on a soft spring night when the tulips were blooming on the campus, this man, Sir William Osier, addressed the students of Yale University. He told those Yale students that a man like himself who had been a professor in four universities and had written a popular book was supposed to have “brains of a special quality”. He declared that that was untrue. He said that his intimate friends knew that his brains were “of the most mediocre character”.

What, then, was the secret of his success? He stated that it was owing to what he called living in “day-tight compartments.” What did he mean by that? A few months before he spoke at Yale, Sir William Osier had crossed the Atlantic on a great ocean liner where the captain standing on the bridge, could press a button and—presto!—there was a clanging of machinery and various parts of the ship were immediately shut off from one another—shut off into watertight compartments. “Now each one of you,” Dr. Osier said to those Yale students, “is a much more marvelous organisation than the great liner, and bound on a longer voyage. What I urge is that you so learn to control the machinery as to live with ‘day-tight compartments’ as the most

certain way to ensure safety on the voyage. Get on the bridge, and see that at least the great bulkheads are in working order. Touch a button and hear, at every level of your life, the iron doors shutting out the Past – the dead yesterdays. Touch another and shut off, with a metal curtain, the Future – the unborn tomorrows. Then you are safe-safe for today!... Shut off the past! Let the dead past bury its dead... Shut out the yesterdays which have lighted fools the way to dusty death... The load of tomorrow, added to that of yesterday, carried today, makes the strongest falter. Shut off the future as tightly as the past... The future is today... There is no tomorrow. The day of man's salvation is now. Waste of energy, mental distress, nervous worries dog the steps of a man who is anxious about the future... Shut close, then the great fore and aft bulkheads, and prepare to cultivate the habit of life of 'day-tight compartments'."

Did Dr. Osier mean to say that we should not make any effort to prepare for tomorrow? No. Not at all. But he did go on in that address to say that the best possible way to prepare for tomorrow is to concentrate with all your intelligence, all your enthusiasm, on doing today's work superbly today. That is the only possible way you can prepare for the future.

Sir William Osier urged the students at Yale to begin the day with Christ's prayer: "Give us this day our daily bread."

Remember that that prayer asks only for today's bread. It doesn't complain about the stale bread we had to eat yesterday; and it doesn't say: "Oh, God, it has been pretty dry out in the wheat belt lately and we may have another drought-and then how will I get bread to eat next autumn-or suppose I lose my job-oh, God, how could I get bread then?"

No, this prayer teaches us to ask for today's bread only. Today's bread is the only kind of bread you can possibly eat.

Years ago, a penniless philosopher was wandering through a stony country where the people had a hard time making a living. One day a crowd gathered about him on a hill, and he gave what is probably the most-quoted speech ever delivered anywhere at any time. This speech contains twenty-six words that have gone ringing down across the centuries: "Take therefore no thought for the morrow; for the morrow shall take thought for the things of itself. Sufficient unto the day is the evil thereof."

Many men have rejected those words of Jesus: "Take no thought for the morrow." They have rejected those words as a counsel of perfection, as a bit of Oriental mysticism. "I must take thought for the morrow," they say. "I must take out insurance to protect my family. I must lay aside money for my old age. I must plan and prepare to get ahead."

Right! Of course you must. The truth is that those words of Jesus, translated over three hundred years ago, don't mean today what they meant during the reign of King James. Three hundred years ago the word thought frequently meant anxiety. Modern versions of the Bible quote Jesus more accurately assaying: "Have no anxiety for the tomorrow."

By all means take thought for the tomorrow, yes, careful thought and planning and preparation. But have no anxiety.

During the war, our military leaders planned for the morrow, but they could not afford to have any anxiety. "I have supplied the best men with the best equipment we have," said Admiral Ernest J. King, who directed the United States Navy, "and have given them what seems to be the wisest mission. That is all I can do."

"If a ship has been sunk," Admiral King went on, "I can't bring it up. If it is going to be sunk, I can't stop it. I can use my time much better working on tomorrow's problem than by fretting about yesterday's. Besides, if I let those things get me, I wouldn't last long." Whether in war or peace, the chief difference between good thinking and bad thinking is this: good thinking deals with causes and effects and leads to logical, constructive planning; bad thinking frequently leads to tension and nervous breakdowns.

I recently had the privilege of interviewing Arthur Hays Sulzberger, publisher of one of the most famous newspapers in the world, The New York Times. Mr. Sulzberger told me that when the Second World War flamed across Europe, he was so stunned, so worried about the future, that he found it almost impossible to sleep. He would frequently get out of bed in the middle of the night, take some canvas and tubes of paint, look in the mirror, and try to paint a portrait of himself. He didn't know anything about painting, but he painted anyway, to get his mind off his worries. Mr. Sulzberger told me that he was never able to banish his worries and find

peace until he had adopted as his motto five words from a church hymn:  
One step enough for me.

Lead, kindly Light...

Keep thou my feet: I do not ask to see

The distant scene; one step enough for me.

At about the same time, a young man in uniform-somewhere in Europe-was learning the same lesson. His name was Ted Bengermينو, of 5716 Newholme Road, Baltimore, Maryland-and he had worried himself into a first-class case of combat fatigue.

“In April, 1945,” writes Ted Bengermينو, “I had worried until I had developed what doctors call a ‘spasmodic transverse colon’ – a condition that produced intense pain. If the war hadn’t ended when it did, I am sure I would have had a complete physical breakdown.

“I was utterly exhausted. I was a Graves Registration, Noncommissioned Officer for the 94th Infantry Division. My work was to help set up and maintain records of all men killed in action, missing in action, and hospitalised. I also had to help disinter the bodies of both Allied and enemy soldiers who had been killed and hastily buried in shallow graves during the pitch of battle. I had to gather up the personal effects of these men and see that they were sent back to parents or closest relatives who would prize these personal effects so much. I was constantly worried for fear we might be making embarrassing and serious mistakes. I was worried about whether or not I would come through all this. I was worried about whether I would live to hold my only child in my arms – a son of sixteen months, whom I had never seen. I was so worried and exhausted that I lost thirty-four pounds. I was so frantic that I was almost out of my mind. I looked at my hands. They were hardly more than skin and bones. I was terrified at the thought of going home a physical wreck. I broke down and sobbed like a child. I was so shaken that tears welled up every time I was alone. There was one period soon after the Battle of the Bulge started that I wept so often that I almost gave up hope of ever being a normal human being again.

“I ended up in an Army dispensary. An Army doctor gave me some advice which has completely changed my life. After giving me a thorough physical examination, he informed me that my troubles were mental. ‘Ted’, he said, ‘I want you to think of your life as an hourglass. You know there

are thousands of grains of sand in the top of the hourglass; and they all pass slowly and evenly through the narrow neck in the middle. Nothing you or I could do would make more than one grain of sand pass through this narrow neck without impairing the hourglass. You and I and everyone else are like this hourglass. When we start in the morning, there are hundreds of tasks which we feel that we must accomplish that day, but if we do not take them one at a time and let them pass through the day slowly and evenly, as do the grains of sand passing through the narrow neck of the hourglass, then we are bound to break our own physical or mental structure.'

"I have practised that philosophy ever since that memorable day that an Army doctor gave it to me. 'One grain of sand at a time... One task at a time.' That advice saved me physically and mentally during the war; and it has also helped me in my present position in business. I am a Stock Control Clerk for the Commercial Credit Company in Baltimore. I found the same problems arising in business that had arisen during the war: a score of things had to be done at once – and there was little time to do them. We were low in stocks. We had new forms to handle, new stock arrangements, changes of address, opening and closing offices, and so on. Instead of getting taut and nervous, I remembered what the doctor had told me. 'One grain of sand at a time. One task at a time.' By repeating those words to myself over and over, I accomplished my tasks in a more efficient manner and I did my work without the confused and jumbled feeling that had almost wrecked me on the battlefield."

One of the most appalling comments on our present way of life is that half of all the beds in our hospitals are reserved for patients with nervous and mental troubles, patients who have collapsed under the crushing burden of accumulated yesterdays and fearful tomorrows. Yet a vast majority of those people would be walking the streets today, leading happy, useful lives, if they had only heeded the words of Jesus: "Have no anxiety about the morrow"; or the words of Sir William Osier: "Live in day-tight compartments."

You and I are standing this very second at the meeting-place of two eternities: the vast past that has endured for ever, and the future that is plunging on to the last syllable of recorded time. We can't possibly live in either of those eternities-no, not even for one split second. But, by trying to

do so, we can wreck both our bodies and our minds. So let's be content to live the only time we can possibly live: from now until bedtime. "Anyone can carry his burden, however hard, until nightfall," wrote Robert Louis Stevenson. "Anyone can do his work, however hard, for one day. Anyone can live sweetly, patiently, lovingly, purely, till the sun goes down. And this is all that life really means."

Yes, that is all that life requires of us; but Mrs. E. K. Shields, 815, Court Street, Saginaw, Michigan, was driven to despair- even to the brink of suicide-before she learned to live just till bedtime. "In 1937, I lost my husband," Mrs. Shields said as she told me her story. "I was very depressed- and almost penniless. I wrote my former employer, Mr. Leon Roach, of the Roach-Fowler Company of Kansas City, and got my old job back. I had formerly made my living selling books to rural and town school boards. I had sold my car two years previously when my husband became ill; but I managed to scrape together enough money to put a down payment on a used car and started out to sell books again.

"I had thought that getting back on the road would help relieve my depression; but driving alone and eating alone was almost more than I could take. Some of the territory was not very productive, and I found it hard to make those car payments, small as they were.

"In the spring of 1938, I was working out from Versailles, Missouri. The schools were poor, the roads bad; I was so lonely and discouraged that at one time I even considered suicide. It seemed that success was impossible. I had nothing to live for. I dreaded getting up each morning and facing life. I was afraid of everything: afraid I could not meet the car payments; afraid I could not pay my room rent; afraid I would not have enough to eat. I was afraid my health was failing and I had no money for a doctor. All that kept me from suicide were the thoughts that my sister would be deeply grieved, and that I did not have enough money to pay my funeral expenses.

"Then one day I read an article that lifted me out of my despondence and gave me the courage to go on living. I shall never cease to be grateful for one inspiring sentence in that article. It said: 'Every day is a new life to a wise man.' I typed that sentence out and pasted it on the windshield of my car, where I saw it every minute I was driving. I found it wasn't so hard to live only one day at a time. I learned to forget the yesterdays and to not

think of the tomorrows. Each morning I said to myself: 'Today is a new life.'

"I have succeeded in overcoming my fear of loneliness, my fear of want. I am happy and fairly successful now and have a lot of enthusiasm and love for life. I know now that I shall never again be afraid, regardless of what life hands me. I know now that I don't have to fear the future. I know now that I can live one day at a time-and that 'Every day is a new life to a wise man.'"

Who do you suppose wrote this verse:

Happy the man, and happy he alone,

He, who can call to-day his own:

He who, secure within, can say:

"To-morrow, do thy worst, for I have liv'd to-day."

Those words sound modern, don't they? Yet they were written thirty years before Christ was born, by the Roman poet Horace.

One of the most tragic things I know about human nature is that all of us tend to put off living. We are all dreaming of some magical rose garden over the horizon-instead of enjoying the roses that are blooming outside our windows today.

Why are we such fools-such tragic fools?

"How strange it is, our little procession of life I" wrote Stephen Leacock. "The child says: 'When I am a big boy.' But what is that? The big boy says: 'When I grow up.' And then, grown up, he says: 'When I get married.' But to be married, what is that after all? The thought changes to 'When I'm able to retire.'" And then, when retirement comes, he looks back over the landscape traversed; a cold wind seems to sweep over it; somehow he has missed it all, and it is gone. Life, we learn too late, is in the living, in the tissue of every day and hour."

The late Edward S. Evans of Detroit almost killed himself with worry before he learned that life "is in the living, in the tissue of every day and hour." Brought up in poverty, Edward Evans made his first money by selling newspapers, then worked as a grocer's clerk. Later, with seven people dependent upon him for bread and butter, he got a job as an assistant librarian. Small as the pay was, he was afraid to quit. Eight years passed



before he could summon up the courage to start out on his own. But once he started, he built up an original investment of fifty-five borrowed dollars into a business of his own that made him twenty thousand dollars a year. Then came a frost, a killing frost. He endorsed a big note for a friend – and the friend went bankrupt.

Quickly on top of that disaster came another: the bank in which he had all his money collapsed. He not only lost every cent he had, but was plunged into debt for sixteen thousand dollars. His nerves couldn't take it. "I couldn't sleep or eat," he told me. "I became strangely ill. Worry and nothing but worry," he said, "brought on this illness. One day as I was walking down the street, I fainted and fell on the sidewalk. I was no longer able to walk. I was put to bed and my body broke out in boils. These boils turned inward until just lying in bed was agony. I grew weaker every day. Finally my doctor told me that I had only two more weeks to live. I was shocked. I drew up my will, and then lay back in bed to await my end. No use now to struggle or worry. I gave up, relaxed, and went to sleep. I hadn't slept two hours in succession for weeks; but now with my earthly problems drawing to an end, I slept like a baby. My exhausting weariness began to disappear. My appetite returned. I gained weight.

"A few weeks later, I was able to walk with crutches. Six weeks later, I was able to go back to work. I had been making twenty thousand dollars a year; but I was glad now to get a job for thirty dollars a week. I got a job selling blocks to put behind the wheels of automobiles when they are shipped by freight. I had learned my lesson now. No more worry for me-no more regret about what had happened in the past- no more dread of the future. I concentrated all my time, energy, and enthusiasm into selling those blocks."

Edward S. Evans shot up fast now. In a few years, he was president of the company. His company-the Evans Product Company-has been listed on the New York Stock Exchange for years. When Edward S. Evans died in 1945, he was one of the most progressive business men in the United States. If you ever fly over Greenland, you may land on Evans Field – a flying-field named in his honour.

Here is the point of the story: Edward S. Evans would never have had the thrill of achieving these victories in business and in living if he hadn't seen

the folly of worrying-if he hadn't learned to live in day-tight compartments.

Five hundred years before Christ was born, the Greek philosopher Heraclitus told his students that "everything changes except the law of change". He said: "You cannot step in the same river twice." The river changes every second; and so does the man who stepped in it. Life is a ceaseless change. The only certainty is today. Why mar the beauty of living today by trying to solve the problems of a future that is shrouded in ceaseless change and uncertainty – a future that no one can possibly foretell?

The old Romans had a word for it. In fact, they had two words for it. Carpe diem. "Enjoy the day." Or, "Seize the day." Yes, seize the day, and make the most of it.

That is the philosophy of Lowell Thomas. I recently spent a week-end at his farm; and I noticed that he had these words from Psalm CXVIII framed and hanging on the walls of his broadcasting studio where he would see them often:

This is the day which the Lord hath made; we will rejoice and be glad in it.

John Ruskin had on his desk a simple piece of stone on which was carved one word: TODAY. And while I haven't a piece of stone on my desk, I do have a poem pasted on my mirror where I can see it when I shave every morning-a poem that Sir William Osier always kept on his desk-a poem written by the famous Indian dramatist, Kalidasa:

Salutation To The Dawn

Look to this day!

For it is life, the very life of life.

In its brief course

Lie all the verities and realities of your existence:

The bliss of growth

The glory of action

The splendour of achievement.

For yesterday is but a dream

And tomorrow is only a vision,

But today well lived makes yesterday a dream of happiness

And every tomorrow a vision of hope.

Look well, therefore, to this day!

Such is the salutation to the dawn.

So, the first thing you should know about worry is this: if you want to keep it out of your life, do what Sir William Osier did -

1. Shut the iron doors on the past and the future. Live in Day-tight Compartments

Why not ask yourself these questions, and write down the answers?

1. Do I tend to put off living in the present in order to worry about the future, or to yearn for some “magical rose garden over the horizon”?

2. Do I sometimes embitter the present by regretting things that happened in the past that are over and done with?

3. Do I get up in the morning determined to “Seize the day”-to get the utmost out of these twenty-four hours?

4. Can I get more out of life by “living in day-tight compartments”?

5. When shall I start to do this? Next week?... Tomorrow?... Today?

## **Chapter 2 – A Magic Formula For Solving Worry Situations**

Would you like a quick, sure-fire recipe for handling worry situations-a technique you can start using right away, before you go any further in reading this book?

Then let me tell you about the method worked out by Willis H. Carrier, the brilliant engineer who launched the air-conditioning industry, and who is now head of the world famous Carrier Corporation in Syracuse, New York. It is one of the best techniques I ever heard of for solving worry problems, and I got it from Mr. Carrier personally when we were having lunch together one day at the Engineers' Club in New York.

“When I was a young man,” Mr. Carrier said, “I worked for the Buffalo Forge Company in Buffalo, New York. I was handed the assignment of installing a gas-cleaning device in a plant of the Pittsburgh Plate Glass Company at Crystal City, Missouri – a plant costing millions of dollars. The purpose of this installation was to remove the impurities from the gas so it could be burned without injuring the engines. This method of cleaning gas was new. It had been tried only once before- and under different conditions. In my work at Crystal City, Missouri, unforeseen difficulties arose. It worked after a fashion -but not well enough to meet the guarantee we had made.

“I was stunned by my failure. It was almost as if someone had struck me a blow on the head. My stomach, my insides, began to twist and turn. For a while I was so worried I couldn't sleep.

“Finally, common sense reminded me that worry wasn't getting me anywhere; so I figured out a way to handle my problem without worrying. It worked superbly. I have been using this same anti-worry technique for more than thirty years.

It is simple. Anyone can use it. It consists of three steps:

“Step I. I analysed the situation fearlessly and honestly and figured out what was the worst that could possibly happen as a result of this failure. No one was going to jail me or shoot me. That was certain. True, there was a chance that I would lose my position; and there was also a chance that my

employers would have to remove the machinery and lose the twenty thousand dollars we had invested.

“Step II. After figuring out what was the worst that could possibly happen, I reconciled myself to accepting it, if necessary. I said to myself: This failure will be a blow to my record, and it might possibly mean the loss of my job; but if it does, I can always get another position. Conditions could be much worse; and as far as my employers are concerned- well, they realise that we are experimenting with a new method of cleaning gas, and if this experience costs them twenty thousand dollars, they can stand it. They can charge it up to research, for it is an experiment.

“After discovering the worst that could possibly happen and reconciling myself to accepting it, if necessary, an extremely important thing happened: I immediately relaxed and felt a sense of peace that I hadn’t experienced in days.

“Step III. From that time on, I calmly devoted my time and energy to trying to improve upon the worst which I had already accepted mentally.

“I now tried to figure out ways and means by which I might reduce the loss of twenty thousand dollars that we faced. I made several tests and finally figured out that if we spent another five thousand for additional equipment, our problem would be solved. We did this, and instead of the firm losing twenty thousand, we made fifteen thousand.

“I probably would never have been able to do this if I had kept on worrying, because one of the worst features about worrying is that it destroys our ability to concentrate. When we worry, our minds jump here and there and everywhere, and we lose all power of decision. However, when we force ourselves to face the worst and accept it mentally, we then eliminate all those vague imaginings and put ourselves in a position in which we are able to concentrate on our problem.

“This incident that I have related occurred many years ago. It worked so superbly that I have been using it ever since; and, as a result, my life has been almost completely free from worry.”

Now, why is Willis H. Carrier’s magic formula so valuable and so practical, psychologically speaking? Because it yanks us down out of the great grey clouds in which we fumble around when we are blinded by

worry. It plants our feet good and solid on the earth. We know where we stand. And if we haven't solid ground under us, how in creation can we ever hope to think anything through?

Professor William James, the father of applied psychology, has been dead for thirty-eight years. But if he were alive today, and could hear his formula for facing the worst, he would heartily approve it. How do I know that? Because he told his own students: "Be willing to have it so... Be willing to have it so," he said, because "... Acceptance of what has happened is the first step in overcoming the consequences of any misfortune."

The same idea was expressed by Lin Yutang in his widely read book, *The Importance of Living*. "True peace of mind," said this Chinese philosopher, "comes from accepting the worst. Psychologically, I think, it means a release of energy."

That's it, exactly! Psychologically, it means a new release of energy! When we have accepted the worst, we have nothing more to lose. And that automatically means-we have everything to gain! "After facing the worst," Willis H. Carrier reported, "I immediately relaxed and felt a sense of peace that I hadn't experienced in days. From that time on, I was able to think."

Makes sense, doesn't it? Yet millions of people have wrecked their lives in angry turmoil, because they refused to accept the worst; refused to try to improve upon it; refused to salvage what they could from the wreck. Instead of trying to reconstruct their fortunes, they engaged in a bitter and "violent contest with experience"-and ended up victims of that brooding fixation known as melancholia.

Would you like to see how someone else adopted Willis H. Carrier's magic formula and applied it to his own problem? Well, here is one example, from a New York oil dealer who was a student in my classes.

"I was being blackmailed!" this student began. "I didn't believe it was possible-I didn't believe it could happen outside of the movies - but I was actually being blackmailed! What happened was this: the oil company of which I was the head had a number of delivery trucks and a number of drivers. At that time, OPA regulations were strictly in force, and we were rationed on the amount of oil we could deliver to any one of our customers. I didn't know it, but it seems that certain of our drivers had been delivering

oil short to our regular customers, and then reselling the surplus to customers of their own.

“The first inkling I had of these illegitimate transactions was when a man who claimed to be a government inspector came to see me one day and demanded hush money. He had got documentary proof of what our drivers had been doing, and he threatened to turn this proof over to the District Attorney’s office if I didn’t cough up.

“I knew, of course, that I had nothing to worry about personally, at least. But I also knew that the law says a firm is responsible for the actions of its employees. What’s more, I knew that if the case came to court, and it was aired in the newspapers, the bad publicity would ruin my business. And I was proud of my business – it had been founded by my father twenty-four years before.

“I was so worried I was sick! I didn’t eat or sleep for three days and nights. I kept going around in crazy circles. Should I pay the money – five thousand dollars – or should I tell this man to go ahead and do his damndest? Either way I tried to make up my mind, it ended in nightmare.

“Then, on Sunday night, I happened to pick up the booklet on How to Stop Worrying which I had been given in my Carnegie class in public speaking. I started to read it, and came across the story of Willis H. Carrier. ‘Face the worst’, it said. So I asked myself: ‘What is the worst that can happen if I refuse to pay up, and these blackmailers turn their records over to the District Attorney?’

“The answer to that was: The ruin of my business – that’s the worst that can happen. I can’t go to jail. All that can happen is that I shall be ruined by the publicity.’

“I then said to myself: ‘All right, the business is ruined. I accept that mentally. What happens next?’

“Well, with my business ruined, I would probably have to look for a job. That wasn’t bad. I knew a lot about oil- there were several firms that might be glad to employ me... I began to feel better. The blue funk I had been in for three days and nights began to lift a little. My emotions calmed down... And to my astonishment, I was able to think.

“I was clear-headed enough now to face Step III-improve on the worst. As I thought of solutions, an entirely new angle presented itself to me. If I told my attorney the whole situation, he might find a way out which I hadn’t thought of. I know it sounds stupid to say that this hadn’t even occurred to me before-but of course I hadn’t been thinking, I had only been worrying! I immediately made up my mind that I would see my attorney first thing in the morning-and then I went to bed and slept like a log!

“How did it end? Well, the next morning my lawyer told me to go and see the District Attorney and tell him the truth. I did precisely that. When I finished I was astonished to hear the D.A. say that this blackmail racket had been going on for months and that the man who claimed to be a ‘government agent’ was a crook wanted by the police. What a relief to hear all this after I had tormented myself for three days and nights wondering whether I should hand over five thousand dollars to this professional swindler!

“This experience taught me a lasting lesson. Now, whenever I face a pressing problem that threatens to worry me, I give it what I call ‘the old Willis H. Carrier formula’.”

At just about the same time Willis H. Carrier was worrying over the gas-cleaning equipment he was installing in a plant in Crystal City, Missouri, a chap from Broken Bow, Nebraska, was making out his will. His name was Earl P. Haney, and he had duodenal ulcers. Three doctors, including a celebrated ulcer specialist, had pronounced Mr. Haney an “incurable case”. They had told him not to eat this or that, and not to worry or fret-to keep perfectly calm. They also told him to make out his will!

These ulcers had already forced Earl P. Haney to give up a fine and highly paid position. So now he had nothing to do, nothing to look forward to except a lingering death.

Then he made a decision: a rare and superb decision. “Since I have only a little while to live,” he said, “I may as well make the most of it. I have always wanted to travel around the world before I die. If I am ever going to do it, I’ll have to do it now.” So he bought his ticket.

The doctors were appalled. “We must warn you,” they said to Mr. Haney, “that if you do take this trip, you will be buried at sea.”



“No, I won’t,” he replied. “I have promised my relatives that I will be buried in the family plot at Broken Bow, Nebraska. So I am going to buy a casket and take it with me.”

He purchased a casket, put it aboard ship, and then made arrangements with the steamship company – in the event of his death – to put his corpse in a freezing compartment and keep it there till the liner returned home. He set out on his trip, imbued with the spirit of old Omar:

Ah, make the most of what we yet may spend,  
Before we too into the Dust descend;  
Dust into Dust, and under Dust, to lie,  
Sans Wine, sans Song, sans Singer, and-sans End!

However, he didn’t make the trip “sans wine”. “I drank highballs, and smoked long cigars on that trip,” Mr. Haney says in a letter that I have before me now. “I ate all kinds of foods – even strange native foods which were guaranteed to kill me. I enjoyed myself more than I had in years! We ran into monsoons and typhoons which should have put me in my casket, if only from fright – but I got an enormous kick out of all this adventure.

“I played games aboard the ship, sang songs, made new friends, stayed up half the night. When we reached China and India, I realised that the business troubles and cares that I had faced back home were paradise compared to the poverty and hunger in the Orient. I stopped all my senseless worrying and felt fine. When I got back to America, I had gained ninety pounds. I had almost forgotten I had ever had a stomach ulcer. I had never felt better in my life. I promptly sold the casket back to the undertaker, and went back to business. I haven’t been ill a day since.”

At the time this happened, Earl P. Haney had never even heard of Willis H. Carrier and his technique for handling worry. “But I realise now,” he told me quite recently, “that I was unconsciously using the selfsame principle. I reconciled myself to the worst that could happen-in my case, dying. And then I improved upon it by trying to get the utmost enjoyment out of life for the time I had left... If,” he continued, “if I had gone on worrying after boarding that ship, I have no doubt that I would have made the return voyage inside of that coffin. But I relaxed – I forgot it. And this calmness of mind gave me a new birth of energy which actually saved my life.” (Earl P. Haney is now living at 52 Wedgemere Ave., Winchester, Mass.)

Now, if Willis H. Carrier could save a twenty-thousand-dollar contract, if a New York business man could save himself from blackmail, if Earl P. Haney could actually save his life, by using this magic formula, then isn't it possible that it may be the answer to some of your troubles? Isn't it possible that it may even solve some problems you thought were unsolvable?

So, Rule 2 is: If you have a worry problem, apply the magic formula of Willis H. Carrier by doing these three things-

1. Ask yourself, 'What is the worst that can possibly happen?'
2. Prepare to accept it if you have to.
3. Then calmly proceed to improve on the worst.

## **Chapter 3 – What Worry May Do To You**

Business men who do not know how to fight worry die young.

–DR. Alexis Carrel.

Some time ago, a neighbour rang my doorbell one evening and urged me and my family to be vaccinated against smallpox. He was only one of thousands of volunteers who were ringing doorbells all over New York City. Frightened people stood in lines for hours at a time to be vaccinated. Vaccination stations were opened not only in all hospitals, but also in fire-houses, police precincts, and in large industrial plants. More than two thousand doctors and nurses worked feverishly day and night, vaccinating crowds. The cause of all this excitement? Eight people in New York City had smallpox-and two had died. Two deaths out of a population of almost eight million.

Now, I have lived in New York for over thirty-seven years, and no one has ever yet rung my doorbell to warn me against the emotional sickness of worry-an illness that, during the last thirty-seven years, has caused ten thousand times more damage than smallpox.

No doorbell ringer has ever warned me that one person out of ten now living in these United States will have a nervous breakdown induced in the vast majority of cases by worry and emotional conflicts. So I am writing this chapter to ring your doorbell and warn you.

The great Nobel prizewinner in medicine, Dr. Alexis Carrel, said: “Business men who do not know how to fight worry die young.” And so do housewives and horse doctors and brick layers.

A few years ago, I spent my vacation motoring through Texas and New Mexico with Dr. O. F. Gober –one of the medical executives of the Santa Fe railway. His exact title was chief physician of the Gulf, Colorado and Santa Fe Hospital Association. We got to talking about the effects of worry, and he said: Seventy per cent of all patients who come to physicians could cure themselves if they only got rid of their fears and worries.

Don’t think for a moment that I mean that their ills are imaginary,” he said. “Their ills are as real as a throbbing toothache and sometimes a hundred times more serious. I refer to such illnesses as nervous indigestion,

some stomach ulcers, heart disturbances, insomnia, some headaches, and some types of paralysis.

“These illnesses are real. I know what I am talking about,” said Dr. Gober, “for I myself suffered from a stomach ulcer for twelve years.

“Fear causes worry. Worry makes you tense and nervous and affects the nerves of your stomach and actually changes the gastric juices of your stomach from normal to abnormal and often leads to stomach ulcers.”

Dr. Joseph F. Montague, author of the book *Nervous Stomach Trouble*, says much the same thing. He says: “You do not get stomach ulcers from what you eat. You get ulcers from what is eating you.”

Dr. W.C. Alvarez, of the Mayo Clinic, said “Ulcers frequently flare up or subside according to the hills and valleys of emotional stress.”

That statement was backed up by a study of 15,000 patients treated for stomach disorders at the Mayo Clinic. Four out of five had no physical basis whatever for their stomach illnesses. Fear, worry, hate, supreme selfishness, and the inability to adjust themselves to the world of reality-these were largely the causes of their stomach illnesses and stomach ulcers... Stomach ulcers can kill you. According to *Life* magazine, they now stand tenth in our list of fatal diseases.

I recently had some correspondence with Dr. Harold C. Habein of the Mayo Clinic. He read a paper at the annual meeting of the American Association of Industrial Physicians and Surgeons, saying that he had made a study of 176 business executives whose average age was 44.3 years. He reported that slightly more than a third of these executives suffered from one of three ailments peculiar to high-tension living-heart disease, digestive-tract ulcers, and high blood pressure. Think of it – a third of our business executives are wrecking their bodies with heart disease, ulcers, and high blood pressure before they even reach forty-five. What price success! And they aren't even buying success! Can any man possibly be a success who is paying for business advancement with stomach ulcers and heart trouble? What shall it profit a man if he gains the whole world-and loses his health? Even if he owned the whole world, he could sleep in only one bed at a time and eat only three meals a day. Even a ditch-digger can do that-and probably sleep more soundly and enjoy his food more than a high-powered

executive. Frankly, I would rather be a share-cropper down in Alabama with a banjo on my knee than wreck my health at forty-five by trying to run a railroad or a cigarette company.

And speaking of cigarettes – the best-known cigarette manufacturer in the world recently dropped dead from heart failure while trying to take a little recreation in the Canadian woods. He amassed millions-and fell dead at sixty-one. He probably traded years of his life for what is called “business success”.

In my estimation, this cigarette executive with all his millions was not half as successful as my father-a Missouri farmer- who died at eighty-nine without a dollar.

The famous Mayo brothers declared that more than half of our hospital beds are occupied by people with nervous troubles. Yet, when the nerves of these people are studied under a high-powered microscope in a post-mortem examination, their nerves in most cases are apparently as healthy as the nerves of Jack Dempsey. Their “nervous troubles” are caused not by a physical deterioration of the nerves, but by emotions of futility, frustration, anxiety, worry, fear, defeat, despair. Plato said that “the greatest mistake physicians make is that they attempt to cure the body without attempting to cure the mind; yet the mind and body are one and should not be treated separately!”

It took medical science twenty-three hundred years to recognise this great truth. We are just now beginning to develop a new kind of medicine called psychosomatic medicine-a medicine that treats both the mind and the body. It is high time we were doing that, for medical science has largely wiped out the terrible diseases caused by physical germs – diseases such as smallpox, cholera, yellow fever, and scores of other scourges that swept untold millions into untimely graves. But medical science has been unable to cope with the mental and physical wrecks caused, not by germs, but by emotions of worry, fear, hate, frustration, and despair. Casualties caused by these emotional diseases are mounting and spreading with catastrophic rapidity.

Doctors figure that one American in every twenty now alive will spend a part of his life in an institution for the mentally ill. One out of every six of

our young men called up by the draft in the Second World War was rejected as mentally diseased or defective.

What causes insanity? No one knows all the answers. But it is highly probable that in many cases fear and worry are contributing factors. The anxious and harassed individual who is unable to cope with the harsh world of reality breaks off all contact with his environment and retreats into a private dream world of his own making, and this solves his worry problems.

As I write I have on my desk a book by Dr. Edward Podolsky entitled Stop Worrying and Get Well. Here are some of the chapter titles in that book:

What Worry Does To The Heart  
High Blood Pressure Is Fed By Worry  
Rheumatism Can Be Caused By Worry  
Worry Less For Your Stomach's Sake  
How Worry Can Cause A Cold  
Worry And The Thyroid  
The Worrying Diabetic

Another illuminating book about worry is *Worrying Against Himself*, by Dr. Karl Menninger, one of the "Mayo brothers of psychiatry." Dr. Menninger's book is a startling revelation of what you do to yourself when you permit destructive emotions to dominate your life. If you want to stop working against yourself, get this book. Read it. Give it to your friends. It costs four dollars-and is one of the best investments you can make in this life.

Worry can make even the most stolid person ill. General Grant discovered that during the closing days of the Civil War. The story goes like this: Grant had been besieging Richmond for nine months. General Lee's troops, ragged and hungry, were beaten.

Entire regiments were deserting at a time. Others were holding prayer meetings in their tents – shouting, weeping, seeing visions. The end was close. Lee's men set fire to the cotton and tobacco warehouses in Richmond, burned the arsenal, and fled from the city at night while towering flames roared up into darkness. Grant was in hot pursuit, banging away at the Confederates from both sides and the rear, while Sheridan's

cavalry was heading them off in front, tearing up railway lines and capturing supply trains.

Grant, half blind with a violent sick headache, fell behind his army and stopped at a farmhouse. "I spent the night," he records in his *Memoirs*, "in bathing my feet in hot water and mustard, and putting mustard plasters on my wrists and the back part of my neck, hoping to be cured by morning."

The next morning, he was cured instantaneously. And the tiling that cured him was not a mustard plaster, but a horseman galloping down the road with a letter from Lee, saying he wanted to surrender.

"When the officer [bearing the message] reached me," Grant wrote, "I was still suffering with the sick headache, but the instant I saw the contents of the note, I was cured."

Obviously it was Grant's worries, tensions, and emotions that made him ill. He was cured instantly the moment his emotions took on the hue of confidence, achievement, and victory.

Seventy years later, Henry Morgenthau, Jr., Secretary of the Treasury in Franklin D. Roosevelt's cabinet, discovered that worry could make him so ill that he was dizzy. He records in his diary that he was terribly worried when the President, in order to raise the price of wheat, bought 4,400,000 bushels in one day. He says in his diary: "I felt literally dizzy while the thing was going on. I went home and went to bed for two hours after lunch."

If I want to see what worry does to people, I don't have to go to a library or a physician. I can look out of the window of my home where I am writing this book; and I can see, within one block, one house where worry caused a nervous breakdown and another house where a man worried himself into diabetes. When the stock market went down, the sugar in his blood and urine went up.

When Montaigne, the illustrious French philosopher, was elected Mayor of his home town-Bordeaux-he said to his fellow citizens: "I am willing to take your affairs into my hands but not into my liver and lungs."

This neighbour of mine took the affairs of the stock market into the blood stream and almost killed himself.

Worry can put you into a wheel chair with rheumatism and arthritis. Dr. Russell L. Cecil, of the Cornell University Medical School, is a world-recognised authority on arthritis; and he has listed four of the commonest conditions that bring on arthritis:

1. Marital shipwreck.
2. Financial disaster and grief.
3. Loneliness and worry.
4. Long-cherished resentments.

Naturally, these four emotional situations are far from being the only causes of arthritis. There are many different kinds of arthritis – due to various causes. But, to repeat, the commonest conditions that bring on arthritis are the four listed by Dr. Russell L. Cecil. For example, a friend of mine was so hard bit during the depression that the gas company shut off the gas and the bank foreclosed the mortgage on the house. His wife suddenly had a painful attack of arthritis-and, in spite of medicine and diets, the arthritis continued until their financial situation improved.

Worry can even cause tooth decay. Dr. William I.L. McGonigle said in an address before the American Dental Association that “unpleasant emotions such as those caused by worry, fear, nagging... may upset the body’s calcium balance and cause tooth decay”. Dr. McGonigle told of a patient of his who had always had a perfect set of teeth until he began to worry over his wife’s sudden illness. During the three weeks she was in the hospital, he developed nine cavities- cavities brought on by worry.

Have you ever seen a person with an acutely over-active thyroid? I have, and I can tell you they tremble; they shake; they look like someone half scared to death-and that’s about what it amounts to. The thyroid gland, the gland that regulates the body, has been thrown out of kilter. It speeds up the heart -the whole body is roaring away at full blast like a furnace with all its draughts wide open. And if this isn’t checked, by operation or treatment, the victim may die, may “burn himself out”.

A short time ago I went to Philadelphia with a friend of mine who has this disease. We went to see a famous specialist, a doctor who has been treating this type of ailment for thirty-eight years. And what sort of advice do you suppose he had hanging on the wall of his waiting-room-painted on



a large wooden sign so all his patients could see it? Here it is. I copied it down on the back of an envelope while I was waiting:

#### Relaxation and Recreation

The most relaxing recreating forces are a healthy religion, sleep, music, and laughter.

Have faith in God – learn to sleep well – Love good music – see the funny side of life – And health and happiness will be yours.

The first question he asked this friend of mine was: “What emotional disturbance brought on this condition?” He warned my friend that, if he didn’t stop worrying, he could get other complications: heart trouble, stomach ulcers, or diabetes. “All of these diseases,” said that eminent doctor, “are cousins, first cousins.” Sure, they’re first cousins-they’re all worry diseases!

When I interviewed Merle Oberon, she told me that she refused to worry because she knew that worry would destroy her chief asset on the motion-picture screen: her good looks.

“When I first tried to break into the movies,” she told me, “I was worried and scared. I had just come from India, and I didn’t know anyone in London, where I was trying to get a job. I saw a few producers, but none of them hired me; and the little money I had began to give out. For two weeks I lived on nothing but crackers and water. I was not only worried now. I was hungry. I said to myself: ‘Maybe you’re a fool. Maybe you will never break into the movies. After all, you have no experience, you’ve never acted at all what have you to offer but a rather pretty face?’

“I went to the mirror. And when I looked in that mirror, I saw what worry was doing to my looks! I saw the lines it was forming. I saw the anxious expression. So I said to myself: ‘You’ve got to stop this at once! You can’t afford to worry. The only thing you have to offer at all is your looks, and worry will ruin them I’”

Few things can age and sour a woman and destroy her looks as quickly as worry. Worry curdles the expression. It makes us clench our jaws and lines our faces with wrinkles. It forms a permanent scowl. It may turn the hair grey, and in some cases, even make it fall out. It can ruin the complexion- it can bring on all kinds of skin rashes, eruptions, and pimples.

Heart disease, is the number-one killer in America today. During the Second World War, almost a third of a million men were killed in combat; but during that same period, heart disease killed two million civilians-and one million of those casualties were caused by the kind of heart disease that is brought on by worry and high-tension living. Yes, heart disease is one of the chief reasons why Dr. Alexis Carrel said: "Business men who do not know how to fight worry die young."

The Negroes down south and the Chinese rarely have the kind of heart disease brought on by worry, because they take things calmly. Twenty times as many doctors as farm workers die from heart failure. The doctors lead tense lives-and pay the penalty.

"The Lord may forgive us our sins," said William James, "but the nervous system never does."

Here is a startling and almost incredible fact: more Americans commit suicide each year than die from the five most common communicable diseases.

Why? The answer is largely: "Worry."

When the cruel Chinese war lords wanted to torture their prisoners, they would tie their prisoners hand and foot and put them under a bag of water that constantly dripped... dripped... dripped... day and night. These drops of water constantly falling on the head finally became like the sound of hammer blows-and drove men insane. This same method of torture was used during the Spanish Inquisition and in German concentration camps under Hitler.

Worry is like the constant drip, drip, drip of water; and the constant drip, drip, drip of worry often drives men to insanity and suicide.

When I was a country lad in Missouri, I was half scared to death by listening to Billy Sunday describe the hell-fires of the next world. But he never ever mentioned the hell fires of physical agony that worriers may have here and now. For example, if you are a chronic worrier, you may be stricken some day with one of the most excruciating pains ever endured by man: angina pectoris.

Boy, if that ever hits you, you will scream with agony. Your screams will make the sounds in Dante's Inferno sound like Babes in Toyland. You will

say to yourself then: “Oh, God, oh, God, if I can ever get over this, I will never worry about anything ever.” (If you think I am exaggerating, ask your family physician.)

Do you love life? Do you want to live long and enjoy good health? Here is how you can do it. I am quoting Dr. Alexis Carrel again. He said: “Those who keep the peace of their inner selves in the midst of the tumult of the modern city are immune from nervous diseases.”

Can you keep the peace of your inner self in the midst of the tumult of a modern city? If you are a normal person, the answer is “yes”. “Emphatically yes.” Most of us are stronger than we realise. We have inner resources that we have probably never tapped. As Thoreau said in his immortal book, *Walden*:

“I know of no more encouraging fact than the unquestionable ability of man to elevate his life by a conscious endeavour... If one advances confidently in the direction of his dreams, and endeavours to live the life he has imagined, he will meet with a success unexpected in common hours.”

Surely, many of the readers of this book have as much will power and as many inner resources as Olga K. Jarvey has. Her address is Box 892, Coeur d’Alene, Idaho. She discovered that under the most tragic circumstances she could banish worry. I firmly believe that you and I can also-if we apply the old, old truths discussed in this volume.

Here is Olga K. Jarvey’s story as she wrote it for me: “Eight and a half years ago, I was condemned to die-a slow, agonising death-of cancer. The best medical brains of the country, the Mayo brothers, confirmed the sentence. I was at a dead-end street, the ultimate gaped at me! I was young. I did not want to die! In my desperation, I phoned to my doctor at Kellogg and cried out to him the despair in my heart. Rather impatiently he upbraided me: ‘What’s the matter, Olga, haven’t you any fight in you? Sure, you will die if you keep on crying. Yes, the worst has overtaken you. O.K.-face the facts! Quit worrying! And then do something about it!’ Right then and there I took an oath, an oath so solemn that the nails sank deep into my flesh and cold chills ran down my spine: ‘I am not going to worry! I am not going to cry! And if there is anything to mind over matter, I am going to win! I am going to LIVE!’

“The usual amount of X-ray in such advanced cases, where they cannot apply radium, is 10 1/2 minutes a day for 30 days. They gave me X-ray for 14 1/2 minutes a day for 49 days; and although my bones stuck out of my emaciated body like rocks on a barren hillside, and although my feet were like lead, I did not worry! Not once did I cry! I smiled! Yes, I actually forced myself to smile.

“I am not so foolish as to imagine that merely smiling can cure cancer. But I do believe that a cheerful mental attitude helps the body fight disease. At any rate, I experienced one of the miracle cures of cancer. I have never been healthier than in the last few years, thanks to those challenging, fighting words of Dr. McCaffery: ‘Face the facts: Quite worrying; then do something about it!’”

I am going to close this chapter by repeating its title: the words of Dr. Alexis Carrel: “Business men who do not know how to fight worry die young.”

The fanatical followers of the prophet Mohammed often had verses from the Koran tattooed on their breasts. I would like to have the title of this chapter tattooed on the breast of every reader of this book: “Business men who do not know how to fight worry die young.”

Was Dr. Carrel speaking of you?

Could be.

## **Part One In A Nutshell**

**RULE 1:** If you want to avoid worry, do what Sir William Osier did: Live in “day-tight compartments”. Don’t stew about the future. Just live each day until bedtime.

**RULE 2:** The next time Trouble-with a capital T- comes gunning for you and backs you up in a corner, try the magic formula of Willis H. Carrier:

- a. Ask yourself, “What is the worst that can possibly happen if I can’t solve my problem?”
- b. Prepare yourself mentally to accept the worst if necessary.
- c. Then calmly try to improve upon the worst which you have already mentally agreed to accept.

**RULE 3:** Remind yourself of the exorbitant price you can pay for worry in terms of your health. “Business men who do not know how to fight worry die young.”

## **Part Two – Basic Techniques In Analysing Worry**

## Chapter 4 – How To Analyse And Solve Worry Problems

I keep six honest serving-men  
(They taught me all I knew):  
Their names are What and Why and When  
And How and Where and Who.  
–Rudyard Kipling

Will the magic formula of Willis H. Carrier, described in Part One, Chapter 2, solve all worry problems? No, of course not. Then what is the answer? The answer is that we must equip ourselves to deal with different kinds of worries by learning the three basic steps of problem analysis. The three steps are:

1. Get the facts.
2. Analyse the facts.
3. Arrive at a decision-and then act on that decision.

Obvious stuff? Yes, Aristotle taught it-and used it. And you and I must use it too if we are going to solve the problems that are harassing us and turning our days and nights into veritable hells.

Let's take the first rule: Get the facts. Why is it so important to get the facts? Because unless we have the facts we can't possibly even attempt to solve our problem intelligently. Without the facts, all we can do is stew around in confusion. My idea? No, that was the idea of the late Herbert E. Hawkes, Dean of Columbia College, Columbia University, for twenty-two years. He had helped two hundred thousand students solve their worry problems; and he told me that "confusion is the chief cause of worry". He put it this way-he said: "Half the worry in the world is caused by people trying to make decisions before they have sufficient knowledge on which to base a decision. For example," he said, "if I have a problem which has to be faced at three o'clock next Tuesday, I refuse even to try to make a decision about it until next Tuesday arrives. In the meantime, I concentrate on getting all the facts that bear on the problem. I don't worry," he said, "I don't agonise over my problem. I don't lose any sleep. I simply concentrate on getting the facts. And by the time Tuesday rolls around, if I've got all the facts, the problem usually solves itself!"

I asked Dean Hawkes if this meant he had licked worry entirely. “Yes,” he said, “I think I can honestly say that my life is now almost totally devoid of worry. I have found,” he went on, “that if a man will devote his time to securing facts in an impartial, objective way, his worries usually evaporate in the light of knowledge.”

Let me repeat that: “If a man will devote his time to securing facts in an impartial, objective way, his worries will usually evaporate in the light of knowledge.”

But what do most of us do? If we bother with facts at all- and Thomas Edison said in all seriousness: “There is no expedient to which a man will not resort to avoid the labour of thinking” – if we bother with facts at all, we hunt like bird dogs after the facts that bolster up what we already think – and ignore all the others! We want only the facts that justify our acts – the facts that fit in conveniently with our wishful thinking and justify our preconceived prejudices!

As Andre Maurois put it: “Everything that is in agreement with our personal desires seems true. Everything that is not puts us into a rage.”

Is it any wonder, then, that we find it so hard to get at the answers to our problems?

Wouldn't we have the same trouble trying to solve a second-grade arithmetic problem, if we went ahead on the assumption that two plus two equals five? Yet there are a lot of people in this world who make life a hell for themselves and others by insisting that two plus two equals five – or maybe five hundred!

What can we do about it? We have to keep our emotions out of our thinking; and, as Dean Hawkes put it, we must secure the facts in “an impartial, objective” manner.

That is not an easy task when we are worried. When we are worried, our emotions are riding high. But here are two ideas that I have found helpful when trying to step aside from my problems, in order to see the facts in a clear, objective manner.

1. When trying to get the facts, I pretend that I am collecting this information not for myself, but for some other person. This helps me to take



a cold, impartial view of the evidence. This helps me eliminate my emotions.

2. While trying to collect the facts about the problem that is worrying me, I sometimes pretend that I am a lawyer preparing to argue the other side of the issue. In other words, I try to get all the facts against myself-all the facts that are damaging to my wishes, all the facts I don't like to face.

Then I write down both my side of the case and the other side of the case-and I generally find that the truth lies somewhere in between these two extremities.

Here is the point I am trying to make. Neither you nor I nor Einstein nor the Supreme Court of the United States is brilliant enough to reach an intelligent decision on any problem without first getting the facts. Thomas Edison knew that. At the time of his death, he had two thousand five hundred notebooks filled with facts about the problems he was facing.

So Rule 1 for solving our problems is: Get the facts. Let's do what Dean Hawkes did: let's not even attempt to solve our problems without first collecting all the facts in an impartial manner.

However, getting all the facts in the world won't do us any good until we analyse them and interpret them.

I have found from costly experience that it is much easier to analyse the facts after writing them down. In fact, merely writing the facts on a piece of paper and stating our problem clearly goes a long way toward helping us to reach a sensible decision. As Charles Kettering puts it: "A problem well stated is a problem half solved."

Let me show you all this as it works out in practice. Since the Chinese say one picture is worth ten thousand words, suppose I show you a picture of how one man put exactly what we are talking about into concrete action.

Let's take the case of Galen Litchfield-a man I have known for several years; one of the most successful American business men in the Far East. Mr. Litchfield was in China in 1942, when the Japanese invaded Shanghai. And here is his story as he told it to me while a guest in my home:

"Shortly after the Japs took Pearl Harbour," Galen Litchfield began, "they came swarming into Shanghai. I was the manager of the Asia Life Insurance Company in Shanghai. They sent us an 'army liquidator' - he

was really an admiral – and gave me orders to assist this man in liquidating our assets. I didn't have any choice in the matter. I could co-operate – or else. And the 'or else' was certain death.

"I went through the motions of doing what I was told, because I had no alternative. But there was one block of securities, worth \$750,000, which I left off the list I gave to the admiral. I left that block of securities off the list because they belonged to our Hong Kong organisation and had nothing to do with the Shanghai assets. All the same, I feared I might be in hot water if the Japs found out what I had done. And they soon found out.

"I wasn't in the office when the discovery was made, but my head accountant was there. He told me that the Jap admiral flew into a rage, and stamped and swore, and called me a thief and a traitor! I had defied the Japanese Army! I knew what that meant. I would be thrown into the Bridge house!

"The Bridge house 1 The torture chamber of the Japanese Gestapo! I had had personal friends who had killed themselves rather than be taken to that prison. I had had other friends who had died in that place after ten days of questioning and torture. Now I was slated for the Bridge house myself!

"What did I do? I heard the news on Sunday afternoon. I suppose I should have been terrified. And I would have been terrified if I hadn't had a definite technique for solving my problems. For years, whenever I was worried I had always gone to my typewriter and written down two questions-and the answers to these questions:

"1. What am I worrying about?

"2. What can I do about it?

"I used to try to answer those questions without writing them down. But I stopped that years ago. I found that writing down both the questions and the answers clarifies my thinking.

So, that Sunday afternoon, I went directly to my room at the Shanghai Y.M.C.A. and got out my typewriter. I wrote: "1. What am I worrying about?

I am afraid I will be thrown into the Bridge house tomorrow morning.

"Then I typed out the second question:

“2. What can I do about it?

“I spent hours thinking out and writing down the four courses of action I could take-and what the probable consequence of each action would be.

1. I can try to explain to the Japanese admiral. But he “no speak English”. If I try to explain to him through an interpreter, I may stir him up again. That might mean death, for he is cruel, would rather dump me in the Bridge house than bother talking about it.

2. I can try to escape. Impossible. They keep track of me all the time. I have to check in and out of my room at the Y.M.C.A. If I try to escape, I’ll probably be captured and shot.

3. I can stay here in my room and not go near the office again. If I do, the Japanese admiral will be suspicion, will probably send soldiers to get me and throw me into the Bridge-house without giving me a chance to say a word.

4. I can go down to the office as usual on Monday morning. If I do, there is a chance that the Japanese admiral may be so busy that he will not think of what I did. Even if he does think of it, he may have cooled off and may not bother me. If this happens, I am all right.

Even if he does bother me, I’ll still have a chance to try to explain to him. So, going down to the office as usual on Monday morning, and acting as if nothing had gone wrong gives me two chances to escape the Bridge-house.

“As soon as I thought it all out and decided to accept the fourth plan – to go down to the office as usual on Monday morning – I felt immensely relieved.

“When I entered the office the next morning, the Japanese admirals at there with a cigarette dangling from his mouth. He glared at me as he always did; and said nothing. Six weeks later – thank God – he went back to Tokyo and my worries were ended.

“As I have already said, I probably saved my life by sitting down that Sunday afternoon and writing out all the various steps I could take and then writing down the probable consequences of each step and calmly coming to a decision. If I hadn’t done that, I might have floundered and hesitated and done the wrong thing on the spur of the moment. If I hadn’t thought out my problem and come to a decision, I would have been frantic with worry all

Sunday afternoon. I wouldn't have slept that night. I would have gone down to the office Monday morning with a harassed and worried look; and that alone might have aroused the suspicion of the Japanese admiral and spurred him to act.

"Experience has proved to me, time after time, the enormous value of arriving at a decision. It is the failure to arrive at a fixed purpose, the inability to stop going round and round in maddening circles, that drives men to nervous breakdowns and living hells. I find that fifty per cent of my worries vanishes once I arrive at a clear, definite decision; and another forty per cent usually vanishes once I start to carry out that decision.

"So I banish about ninety per cent of my worries by taking these four steps:

- "1. Writing down precisely what I am worrying about.
- "2. Writing down what I can do about it.
- "3. Deciding what to do.
- "4. Starting immediately to carry out that decision."

Galen Litchfield is now the Far Eastern Director for Starr, Park and Freeman, Inc., III John Street, New York, representing large insurance and financial interests.

In fact, as I said before, Galen Litchfield today is one of the most important American business men in Asia; and he confesses to me that he owes a large part of his success to this method of analysing worry and meeting it head-on.

Why is his method so superb? Because it is efficient, concrete, and goes directly to the heart of the problem. On top of all that, it is climaxed by the third and indispensable rule: Do something about it. Unless we carry out our action, all our fact-finding and analysis is whistling upwind-it's a sheer waste of energy.

William James said this: "When once a decision is reached and execution is the order of the day, dismiss absolutely all responsibility and care about the outcome." In this case, William James undoubtedly used the word "care" as a synonym for "anxiety".) He meant-once you have made a careful decision based on facts, go into action. Don't stop to reconsider.

Don't begin to hesitate worry and retrace your steps. Don't lose yourself in self-doubting which begets other doubts. Don't keep looking back over your shoulder.

I once asked Waite Phillips, one of Oklahoma's most prominent oil men, how he carried out decisions. He replied: "I find that to keep thinking about our problems beyond a certain point is bound to create confusion and worry. There comes a time when any more investigation and thinking are harmful. There comes a time when we must decide and act and never look back."

Why don't you employ Galen Litchfield's technique to one of your worries right now?

Here is question No. 1 – What am I worrying about? (Please pencil the answer to that question in the space below.)

Question No. 2 – What can I do about it? (Please write your answer to that question in the space below.)

Question No. 3 – Here is what I am going to do about it.

Question No. 4 – When am I going to start doing it?

## **Chapter 5 – How to Eliminate Fifty Per Cent of Tour Business Worries**

IF you are a business man, you are probably saying to yourself right now: “The title of this chapter is ridiculous. I have been running my business for nineteen years; and I certainly know the answers if anybody does. The idea of anybody trying to tell me how I can eliminate fifty per cent of my business worries-it’s absurd I”

Fair enough – I would have felt exactly the same way myself a few years ago if I had seen this title on a chapter. It promises a lot-and promises are cheap.

Let’s be very frank about it: maybe I won’t be able to help you eliminate fifty per cent of your business worries. In the last analysis, no one can do that, except yourself. But what I can do is to show you how other people have done it-and leave the rest to you!

You may recall that on page 25 of this book I quoted the world-famous Dr. Alexis Carrel as saying: “Business men who do not know how to fight worry die young.”

Since worry is that serious, wouldn’t you be satisfied if I could help you eliminate even ten per cent of your worries?... Yes?... Good! Well, I am going to show you how one business executive eliminated not fifty per cent of his worries, but seventy-five per cent of all the time he formerly spent in conferences, trying to solve business problems.

Furthermore, I am not going to tell you this story about a “Mr. Jones” or a “Mr. X” or “or a man I know in Ohio”- vague stories that you can’t check up on. It concerns a very real person – Leon Shimkin, a partner and general manager of one of the foremost publishing houses in the United States: Simon and Schuster, Rockefeller Centre, New York 20, New York.

Here is Leon Shimkin’s experience in his own words:

“For fifteen years I spent almost half of every business day holding conferences, discussing problems. Should we do this or that-do nothing at all? We would get tense; twist in our chairs; walk the floor; argue and go around in circles. When night came, I would be utterly exhausted. I fully expected to go on doing this sort of thing for the rest of my life. I had been

doing it for fifteen years, and it never occurred to me that there was a better way of doing it. If anyone had told me that I could eliminate three-fourths of all the time I spent in those worried conferences, and three-fourths of my nervous strain I would have thought he was a wild-eyed, slap-happy, armchair optimist. Yet I devised a plan that did just that. I have been using this plan for eight years. It has performed wonders for my efficiency, my health, and my happiness.

“It sounds like magic-but like all magic tricks, it is extremely simple when you see how it is done.

“Here is the secret: First, I immediately stopped the procedure I had been using in my conferences for fifteen years-a procedure that began with my troubled associates reciting all the details of what had gone wrong, and ending up by asking: ‘What shall we do?’ Second, I made a new rule-a rule that everyone who wishes to present a problem to me must first prepare and submit a memorandum answering these four questions:

“Question 1: What is the problem?

(“In the old days we used to spend an hour or two in a worried conference without anyone’s knowing specifically and concretely what the real problem was. We used to work ourselves into a lather discussing our troubles without ever troubling to write out specifically what our problem was.)

“Question 2: What is the cause of the problem?

(“As I look back over my career, I am appalled at the wasted hours I have spent in worried conferences without ever trying to find out clearly the conditions which lay at the root of the problem.)

“Question 3: What are all possible solutions of the problem?

(“In the old days, one man in the conference would suggest one solution. Someone else would argue with him. Tempers would flare. We would often get clear off the subject, and at the end of the conference no one would have written down all the various things we could do to attack the problem.)

“Question 4: What solution do you suggest?

(“I used to go into a conference with a man who had spent hours worrying about a situation and going around in circles without ever once

thinking through all possible solutions and then writing down: ‘This is the solution I recommend.’)

“My associates rarely come to me now with their problems. Why? Because they have discovered that in order to answer these four questions they have to get all the facts and think their problems through. And after they have done that they find, in three-fourths of the cases, they don’t have to consult me at all, because the proper solution has popped out like a piece of bread popping out from an electric toaster. Even in those cases where consultation is necessary, the discussion takes about one-third the time formerly required, because it proceeds along an orderly, logical path to a reasoned conclusion.

“Much less time is now consumed in the house of Simon and Schuster in worrying and talking about what is wrong; and a lot more action is obtained toward making those things right.”

My friend, Frank Bettger, one of the top insurance men in America, tells me he not only reduced his business worries, but nearly doubled his income, by a similar method.

“Years ago,” says Frank Bettger, “when I first started to sell insurance, I was filled with a boundless enthusiasm and love for my work. Then something happened. I became so discouraged that I despised my work and thought of giving it up. I think I would have quit-if I hadn’t got the idea, one Saturday morning, of sitting down and trying to get at the root of my worries.

“1. I asked myself first: ‘Just what is the problem?.’ The problem was: that I was not getting high enough returns for the staggering amount of calls I was making. I seemed to do pretty well at selling a prospect, until the moment came for closing a sale. Then the customer would say: ‘Well, I’ll think it over, Mr. Bettger. Come and see me again.’ It was the time I wasted on these follow-up calls that was causing my depression.

“2. I asked myself: ‘What are the possible solutions?’ But to get the answer to that one, I had to study the facts. I got out my record book for the last twelve months and studied the figures.

“I made an astounding discovery! Right there in black and white, I discovered that seventy per cent of my sales had been closed on the very



first interview! Twenty-three per cent of my sales had been closed on the second interview! And only seven per cent of my sales had been closed on those third, fourth, fifth, etc., interviews, which were running me ragged and taking up my time. In other words, I was wasting fully one half of my working day on a part of my business which was responsible for only seven per cent of my sales!

“3. ‘What is the answer?’ The answer was obvious. I immediately cut out all visits beyond the second interview, and spent the extra time building up new prospects. The results were unbelievable. In a very short time, I had almost doubled the cash value of every visit I made from a call!”

As I said, Frank Bettger is now one of the best-known life-insurance salesmen in America. He is with Fidelity Mutual of Philadelphia, and writes a million dollars’ worth of policies a year. But he was on the point of giving up. He was on the point of admitting failure-until analysing the problem gave him a boost on the road to success.

Can you apply these questions to your business problems? To repeat my challenge they can reduce your worries by fifty per cent. Here they are again:

1. What is the problem?
2. What is the CAUSE of the problem?
3. What are all possible solutions to the problem?
4. What solution do you suggest?

## **Part Two In A Nutshell**

**RULE 1:** Get the facts. Remember that Dean Hawkes of Columbia University said that “ half the worry in the world is caused by people trying to make decisions before they have sufficient knowledge on which to base a decision.”

**RULE 2:** After carefully weighing all the facts, come to a decision.

**RULE 3:** Once a decision is carefully reached, act! Get busy carrying out your decision and dismiss all anxiety about the outcome.

**RULE 4:** When you, or any of your associates are tempted to worry about a problem, write out and answer the following questions:

- a. What is the problem?
- b. What is the cause of the problem?
- c. What are all possible solutions?
- d. What is the best solution?

## **Nine Suggestions on How to Get the Most Out of This Book**

1. If you wish to get the most out of this book, there is one indispensable requirement, one essential infinitely more important than any rules or technique. Unless you have this one fundamental requisite a thousand rules on how to study will avail little. And if you do have this cardinal endowment, then you can achieve wonders without reading any suggestions for getting the most out of a book.

What is this magic requirement? Just this: a deep, driving desire to learn, a vigorous determination to stop worrying and start living.

How can you develop such an urge? By constantly reminding yourself of how important these principles are to you. Picture to yourself how their mastery will aid you in living a richer, happier life. Say to yourself over and over: “My peace of mind, my happiness, my health, and perhaps even my income will, in the long run, depend largely on applying the old, obvious, and eternal truths taught in this book.”

2. Read each chapter rapidly at first to get a bird’s-eye view of it. You will probably be tempted then to rush on to the next one. But don’t. Unless you are reading merely for entertainment. But if you are reading because you want to stop worrying and start living, then go back and re-read each chapter thoroughly. In the long run, this will mean saving time and getting results.

3. Stop frequently in your reading to think over what you are reading. Ask yourself just how and when you can apply each suggestion. That kind of reading will aid you far more than racing ahead like a whippet chasing a rabbit.

4. Read with a red crayon, pencil, or fountain-pen in your hand; and when you come across a suggestion that you feel you can use, draw a line beside it. If it is a four-star suggestion, then underscore every sentence, or mark it with “XXXX”. Marking and underscoring a book make it more interesting, and far easier to review rapidly.

5. I know a man who has been office manager for a large insurance concern for fifteen years. He reads every month all the insurance contracts his company issues. Yes, he reads the same contracts over month after

month, year after year. Why? Because experience has taught him that that is the only way he can keep their provisions clearly in mind.

I once spent almost two years writing a book on public speaking; and yet I find I have to keep going back over it from time to time in order to remember what I wrote in my own book. The rapidity with which we forget is astonishing.

So, if you want to get a real, lasting benefit out of this book, don't imagine that skimming through it once will suffice. After reading it thoroughly, you ought to spend a few hours reviewing it every month. Keep it on your desk in front of you every day. Glance through it often. Keep constantly impressing yourself with the rich possibilities for improvement that still lie in the offing. Remember that the use of these principles can be made habitual and unconscious only by a constant and vigorous campaign of review and application. There is no other way.

6. Bernard Shaw once remarked: "If you teach a man anything, he will never learn." Shaw was right. Learning is an active process. We learn by doing. So, if you desire to master the principles you are studying in this book, do something about them. Apply these rules at every opportunity. If you don't you will forget them quickly. Only knowledge that is used sticks in your mind.

You will probably find it difficult to apply these suggestions all the time. I know, because I wrote this book, and yet frequently I find it difficult to apply everything I have advocated here. So, as you read this book, remember that you are not merely trying to acquire information. You are attempting to form new habits. Ah yes, you are attempting a new way of life. That will require time and persistence and daily application.

So refer to these pages often. Regard this as a working handbook on conquering worry; and when you are confronted with some trying problem—don't get all stirred up. Don't do the natural thing, the impulsive thing. That is usually wrong.

Instead, turn to these pages and review the paragraphs you have underscored. Then try these new ways and watch, them achieve magic for you.

7. Offer your wife a shilling every time she catches you violating one of the principles advocated in this book. She will break you!

8. Please turn to pages 193-4 of this book and read how the Wall Street banker, H.P. Howell, and old Ben Franklin corrected their mistakes. Why don't you use the Howell and Franklin techniques to check up on your application of the principles discussed in this book? If you do, two things will result.

First, you will find yourself engaged in an educational process that is both intriguing and priceless.

Second, you will find that your ability to stop worrying and start living will grow and spread like a green bay tree.

9. Keep a diary-a diary in which you ought to record your triumphs in the application of these principles. Be specific. Give names, dates, results. Keeping such a record will inspire you to greater efforts; and how fascinating these entries will be when you chance upon them some evening, years from now!

## **In A Nutshell**

1. Develop a deep, driving desire to master the principles of conquering worry.
2. Read each chapter twice before going on to the next one.
3. As you read, stop frequently to ask yourself how you can apply each suggestion.
4. Underscore each important idea.
5. Review this book each month.
6. Apply these principles at every opportunity. Use this volume as a working handbook to help you solve your daily problems.
7. Make a lively game put of your learning by offering some friend a shilling every time he catches you violating one of these principles.
8. Check up each week on the progress you are making. Ask yourself what mistakes you have made, what improvement, what lessons you have learned for the future.
9. Keep a diary in the back of this book showing how and when you have applied these principles.

## **Part Three – How To Break The Worry Habit Before It Breaks You**

## **Chapter 6 – How To Crowd Worry Out Of Tour Mind**

I shall never forget the night, a few years ago, when Marion J. Douglas was a student in one of my classes. (I have not used his real name. He requested me, for personal reasons, not to reveal his identity.) But here is his real story as he told it before one of our adult-education classes. He told us how tragedy had struck at his home, not once, but twice. The first time he had lost his five-year-old daughter, a child he adored. He and his wife thought they couldn't endure that first loss; but, as he said: "Ten months later, God gave us another little girl-and she died in five days."

This double bereavement was almost too much to bear. "I couldn't take it," this father told us. "I couldn't sleep, I couldn't eat, I couldn't rest or relax. My nerves were utterly shaken and my confidence gone." At last he went to doctors; one recommended sleeping pills and another recommended a trip. He tried both, but neither remedy helped. He said: "My body felt as if it were encased in a vice, and the jaws of the vice were being drawn tighter and tighter." The tension of grief-if you have ever been paralysed by sorrow, you know what he meant.

"But thank God, I had one child left-a four-year-old son. He gave me the solution to my problem. One afternoon as I sat around feeling sorry for myself, he asked: 'Daddy, will you build a boat for me?' I was in no mood to build a boat; in fact, I was in no mood to do anything. But my son is a persistent little fellow! I had to give in.

"Building that toy boat took about three hours. By the time it was finished, I realised that those three hours spent building that boat were the first hours of mental relaxation and peace that I had had in months!

"That discovery jarred me out of my lethargy and caused me to do a bit of thinking-the first real thinking I had done in months. I realised that it is difficult to worry while you are busy doing something that requires planning and thinking. In my case, building the boat had knocked worry out of the ring. So I resolved to keep busy.

"The following night, I went from room to room in the house, compiling a list of jobs that ought to be done. Scores of items needed to be repaired: bookcases, stair steps, storm windows, window-shades, knobs, locks, leaky



taps. Astonishing as it seems, in the course of two weeks I had made a list of 242 items that needed attention.

“During the last two years I have completed most of them. Besides, I have filled my life with stimulating activities. Two nights per week I attend adult-education classes in New York. I have gone in for civic activities in my home town and I am now chairman of the school board. I attend scores of meetings. I help collect money for the Red Cross and other activities. I am so busy now that I have no time for worry.”

No time for worry! That is exactly what Winston Churchill said when he was working eighteen hours a day at the height of the war. When he was asked if he worried about his tremendous responsibilities, he said: “I’m too busy. I have no time for worry.”

Charles Kettering was in that same fix when he started out to invent a self-starter for automobiles. Mr. Kettering was, until his recent retirement, vice-president of General Motors in charge of the world-famous General Motors Research Corporation. But in those days, he was so poor that he had to use the hayloft of a barn as a laboratory. To buy groceries, he had to use fifteen hundred dollars that his wife had made by giving piano lessons; later, had to borrow five hundred dollars on his life insurance. I asked his wife if she wasn’t worried at a time like that. “Yes,” she replied, “I was so worried I couldn’t sleep; but Mr. Kettering wasn’t. He was too absorbed in his work to worry.”

The great scientist, Pasteur, spoke of “the peace that is found in libraries and laboratories.” Why is peace found there? Because the men in libraries and laboratories are usually too absorbed in their tasks to worry about themselves. Research men rarely have nervous breakdowns. They haven’t time for such luxuries.

Why does such a simple thing as keeping busy help to drive out anxiety? Because of a law-one of the most fundamental laws ever revealed by psychology. And that law is: that it is utterly impossible for any human mind, no matter how brilliant, to think of more than one thing at any given time. You don’t quite believe it? Very well, then, let’s try an experiment.

Suppose you lean right back now, close your eyes, and try, at the same instant, to think of the Statue of Liberty and of what you plan to do

tomorrow morning. (Go ahead, try it.)

You found out, didn't you, that you could focus on either thought in turn, but never on both simultaneously? Well, the same thing is true in the field of emotions. We cannot be pepped up and enthusiastic about doing something exciting and feel dragged down by worry at the very same time. One kind of emotion drives out the other. And it was that simple discovery that enabled Army psychiatrists to perform such miracles during the war.

When men came out of battle so shaken by the experience that they were called "psychoneurotic", Army doctors prescribed "Keep 'em busy" as a cure.

Every waking minute of these nerve-shocked men was filled with activity – usually outdoor activity, such as fishing, hunting, playing ball, golf, taking pictures, making gardens, and dancing. They were given no time for brooding over their terrible experiences.

"Occupational therapy" is the term now used by psychiatry when work is prescribed as though it were a medicine. It is not new. The old Greek physicians were advocating it five hundred years before Christ was born!

The Quakers were using it in Philadelphia in Ben Franklin's time. A man who visited a Quaker sanatorium in 1774 was shocked to see that the patients who were mentally ill were busy spinning flax. He thought these poor unfortunates were being exploited-until the Quakers explained that they found that their patients actually improved when they did a little work. It was soothing to the nerves.

Any psychiatrist will tell you that work-keeping busy- is one of the best anesthetics ever known for sick nerves. Henry W. Longfellow found that out for himself when he lost his young wife. His wife had been melting some sealing-wax at a candle one day, when her clothes caught on fire. Longfellow heard her cries and tried to reach her in time; but she died from the burns. For a while, Longfellow was so tortured by the memory of that dreadful experience that he nearly went insane; but, fortunately for him, his three small children needed his attention. In spite of his own grief, Longfellow undertook to be father and mother to his children. He took them for walks, told them stories, played games with them, and immortalised their companionship in his poem *The Children's Hour*. He also translated

Dante; and all these duties combined kept him so busy that he forgot himself entirely, and regained his peace of mind. As Tennyson declared when he lost his most intimate friend, Arthur Hallam: “I must lose myself in action, lest I wither in despair.”

Most of us have little trouble “losing ourselves in action” while we have our noses to the grindstone and are doing our day’s work. But the hours after work-they are the dangerous ones. Just when we’re free to enjoy our own leisure, and ought to be happiest – that’s when the blue devils of worry attack us. That’s when we begin to wonder whether we’re getting anywhere in life; whether we’re in a rut; whether the boss “meant anything” by that remark he made today; or whether we’re getting bald.

When we are not busy, our minds tend to become a near-vacuum. Every student of physics knows that “nature abhors a vacuum”. The nearest thing to a vacuum that you and I will probably ever see is the inside of an incandescent electric-light bulb. Break that bulb-and nature forces air in to fill the theoretically empty space.

Nature also rushes in to fill the vacant mind. With what? Usually with emotions. Why? Because emotions of worry, fear, hate, jealousy, and envy are driven by primeval vigour and the dynamic energy of the jungle. Such emotions are so violent that they tend to drive out of our minds all peaceful, nappy thoughts and emotions.

James L. Mursell, professor of education, Teachers’ College, Columbia, puts it very well when he says: “Worry is most apt to ride you ragged not when you are in action, but when the day’s work is done. Your imagination can run riot then and bring up all sorts of ridiculous possibilities and magnify each little blunder. At such a time,” he continues, “your mind is like a motor operating without its load. It races and threatens to burn out its bearings or even to tear itself to bits. The remedy for worry is to get completely occupied doing something constructive.”

But you don’t have to be a college professor to realise this truth and put it into practice. During the war, I met a housewife from Chicago who told me how she discovered for herself that “the remedy for worry is to get completely occupied doing something constructive.” I met this woman and her husband in the dining-car while I was travelling from New York to my

farm in Missouri. (Sorry I didn't get their names-I never like to give examples without using names and street addresses – details that give authenticity to a story.)

This couple told me that their son had joined the armed forces the day after Pearl Harbour. The woman told me that she had almost wrecked her health worrying over that only son. Where was he? Was he safe? Or in action? Would he be wounded? Killed?

When I asked her how she overcame her worry, she replied: "I got busy." She told me that at first she had dismissed her maid and tried to keep busy by doing all her housework herself. But that didn't help much. "The trouble was," she said, "that I could do my housework almost mechanically, without using my mind. So I kept on worrying. While making the beds and washing the dishes I realised I needed some new kind of work that would keep me busy both mentally and physically every hour of the day. So I took a job as a saleswoman in a large department store.

"That did it," she said. "I immediately found myself in a whirlwind of activity: customers swarming around me, asking for prices, sizes, colours. Never a second to think of anything except my immediate duty; and when night came, I could think of nothing except getting off my aching feet. As soon as I ate dinner, I fell into bed and instantly became unconscious. I had neither the time nor the energy to worry."

She discovered for herself what John Cowper Powys meant when he said, in *The Art of Forgetting the Unpleasant*: "A certain comfortable security, a certain profound inner peace, a kind of happy numbness, soothes the nerves of the human animal when absorbed in its allotted task."

And what a blessing that it is so! Osa Johnson, the world's most famous woman explorer, recently told me how she found release from worry and grief. You may have read the story of her life. It is called *I Married Adventure*. If any woman ever married adventure, she certainly did. Martin Johnson married her when she was sixteen and lifted her feet off the sidewalks of Chanute, Kansas, and set them down on the wild jungle trails of Borneo. For a quarter of a century, this Kansas couple travelled all over the world, making motion pictures of the vanishing wild life of Asia and Africa. Back in America nine years ago, they were on a lecture tour,

showing their famous films. They took a plane out of Denver, bound for the Coast. The plane plunged into a mountain. Martin Johnson was killed instantly. The doctors said Osa would never leave her bed again. But they didn't know Osa Johnson. Three months later, she was in a wheel chair, lecturing before large audiences. In fact, she addressed over a hundred audiences that season-all from a wheel chair. When I asked her why she did it, she replied: "I did it so that I would have no time for sorrow and worry."

Osa Johnson had discovered the same truth that Tennyson had sung about a century earlier: "I must lose myself in action, lest I wither in despair."

Admiral Byrd discovered this same truth when he lived all alone for five months in a shack that was literally buried in the great glacial ice-cap that covers the South Pole an ice-cap that holds nature's oldest secrets – an ice-cap covering an unknown continent larger than the United States and Europe combined. Admiral Byrd spent five months there alone. No other living creature of any kind existed within a hundred miles. The cold was so intense that he could hear his breath freeze and crystallise as the wind blew it past his ears. In his book *Alone*, Admiral Byrd tells all about those five months he spent in bewildering and soul-shattering darkness. The days were as black as the nights. He had to keep busy to preserve his sanity.

"At night," he says, "before blowing out the lantern, I formed the habit of blocking out the morrow's work. It was a case of assigning myself an hour, say, to the Escape Tunnel, half an hour to leveling drift, an hour to straightening up the fuel drums, an hour to cutting bookshelves in the walls of the food tunnel, and two hours to renewing a broken bridge in the man-hauling sledge..."

"It was wonderful," he says, "to be able to dole out time in this way. It brought me an extraordinary sense of command over myself..." And he adds: "Without that or an equivalent, the days would have been without purpose; and without purpose they would have ended, as such days always end, in disintegration."

Note that last again: "Without purpose, the days would have ended, as such days always end, in disintegration."

If you and I are worried, let's remember that we can use good old-fashioned work as a medicine. That was said by no less an authority than

the late Dr. Richard C. Cabot, formerly professor of clinical medicine at Harvard. In his book *What Men Live By*, Dr. Cabot says: “As a physician, I have had the happiness of seeing work cure many persons who have suffered from trembling palsy of the soul which results from overmastering doubts, hesitations, vacillation and fear... Courage given us by our work is like the self-reliance which Emerson has made for ever glorious.”

If you and I don't keep busy-if we sit around and brood- we will hatch out a whole flock of what Charles Darwin used to call the “wibber gibbers”. And the “wibber gibbers” are nothing but old-fashioned gremlins that will run us hollow and destroy our power of action and our power of will.

I know a business man in New York who fought the “wibber gibbers” by getting so busy that he had no time to fret and stew. His name is Tremper Longman, and his office is at 40 Wall Street. He was a student in one of my adult-education classes; and his talk on conquering worry was so interesting, so impressive, that I asked him to have supper with me after class; and we sat in a restaurant until long past midnight, discussing his experiences. Here is the story he told me: “Eighteen years ago, I was so worried I had insomnia. I was tense, irritated, and jittery. I felt I was headed for a nervous breakdown.

“I had reason to be worried. I was treasurer of the Crown Fruit and Extract Company, 418 West Broadway, New York. We had half a million dollars invested in strawberries packed in gallon tins. For twenty years, we had been selling these gallon tins of strawberries to manufactures of ice cream. Suddenly our sales stopped because the big ice-cream makers, such as National Dairy and Borden's, were rapidly increasing their production and were saving money and time by buying strawberries packed in barrels.

“Not only were we left with half a million dollars in berries we couldn't sell, but we were also under contract to buy a million dollars more of strawberries in the next twelve months! We had already borrowed \$350,000 from the banks. We couldn't possibly pay off or renew these loans. No wonder I was worried!

“I rushed out to Watsonville, California, where our factory was located, and tried to persuade our president that conditions had changed, that we

were facing ruin. He refused to believe it. He blamed our New York office for all the trouble-poor salesmanship.

“After days of pleading, I finally persuaded him to stop packing more strawberries and to sell our new supply on the fresh berry market in San Francisco. That almost solved our problems. I should have been able to stop worrying then; but I couldn’t. Worry is a habit; and I had that habit.

“When I returned to New York, I began worrying about everything; the cherries we were buying in Italy, the pineapples we were buying in Hawaii, and so on. I was tense, jittery, couldn’t sleep; and, as I have already said, I was heading for a nervous breakdown.

“In despair, I adopted a way of life that cured my insomnia and stopped my worries. I got busy. I got so busy with problems demanding all my faculties that I had no time to worry. I had been working seven hours a day. I now began working fifteen and sixteen hours a day. I got down to the office every morning at eight o’clock and stayed there every night until almost midnight. I took on new duties, new responsibilities. When I got home at midnight, I was so exhausted when I fell in bed that I became unconscious in a few seconds.

“I kept up this programme for about three months. I had broken the habit of worry by that time, so I returned to a normal working day of seven or eight hours. This event occurred eighteen years ago. I have never been troubled with insomnia or worry since then.”

George Bernard Shaw was right. He summed it all up when he said: “The secret of being miserable is to have the leisure to bother about whether you are happy or not.” So don’t bother to think about it! Spit on your hands and get busy. Your blood will start circulating; your mind will start ticking -and pretty soon this whole positive upsurge of life in your body will drive worry from your mind. Get busy. Keep busy. It’s the cheapest kind of medicine there is on this earth-and one of the best.

To break the worry habit, here is Rule 1:

Keep busy. The worried person must lose himself in action, lest he wither in despair.

## **Chapter 7 – Don't Let the Beetles Get You Down**

Here is a dramatic story that I'll probably remember as long as I live. It was told to me by Robert Moore, of 14 Highland Avenue, Maplewood, New Jersey.

"I learned the biggest lesson of my life in March, 1945," he said, "I learned it under 276 feet of water off the coast of Indo-China. I was one of eighty-eight men aboard the submarine Baya S.S. 318. We had discovered by radar that a small Japanese convoy was coming our way. As daybreak approached, we submerged to attack. I saw through the periscope a Jap destroyer escort, a tanker, and a minelayer. We fired three torpedoes at the destroyer escort, but missed. Something went haywire in the mechanics of each torpedo. The destroyer, not knowing that she had been attacked, continued on. We were getting ready to attack the last ship, the minelayer, when suddenly she turned and came directly at us. (A Jap plane had spotted us under sixty feet of water and had radioed our position to the Jap minelayer.) We went down to 150 feet, to avoid detection, and rigged for a depth charge. We put extra bolts on the hatches; and, in order to make our sub absolutely silent, we turned off the fans, the cooling system, and all electrical gear.

"Three minutes later, all hell broke loose. Six depth charges exploded all around us and pushed us down to the ocean floor -a depth of 276 feet. We were terrified. To be attacked in less than a thousand feet of water is dangerous-less than five hundred feet is almost always fatal. And we were being attacked in a trifle more than half of five hundred feet of water -just about knee-deep, as far as safety was concerned. For fifteen hours, that Jap minelayer kept dropping depth charges.

If a depth charge explodes within seventeen feet of a sub, the concussion will blow a hole in it. Scores of these depth charges exploded within fifty feet of us. We were ordered 'to secure' to lie quietly in our bunks and remain calm. I was so terrified I could hardly breathe. 'This is death,' I kept saying to myself over and over. 'This is death!... This is death!' With the fans and cooling system turned off, the air inside the sub was over a hundred degrees; but I was so chilled with fear that I put on a sweater and a fur lined jacket; and still I trembled with cold. My teeth chattered. I broke



out in a cold, clammy sweat. The attack continued for fifteen hours. Then ceased suddenly. Apparently the Jap minelayer had exhausted its supply of depth charges, and steamed away. Those fifteen hours of attack seemed like fifteen million years. All my life passed before me in review.

I remembered all the bad things I had done, all the little absurd things I had worried about. I had been a bank clerk before I joined the Navy. I had worried about the long hours, the poor pay, the poor prospects of advancement. I had worried because I couldn't own my own home, couldn't buy a new car, couldn't buy my wife nice clothes. How I had hated my old boss, who was always nagging and scolding! I remembered how I would come home at night sore and grouchy and quarrel with my wife over trifles. I had worried about a scar on my forehead – a nasty cut from an auto accident.

“How big all these worries seemed years ago! But how absurd they seemed when depth charges were threatening to blow me to kingdom come. I promised myself then and there that if I ever saw the sun and the stars again, I would never, never worry again. Never! Never! I Never!!! I learned more about the art of living in those fifteen terrible hours in that submarine than I had learned by studying books for four years in Syracuse University.”

We often face the major disasters of life bravely-and then let the trifles, the “pains in the neck”, get us down. For example, Samuel Pepys tells in his Diary about seeing Sir Harry Vane's head chopped off in London. As Sir Harry mounted the platform, he was not pleading for his life, but was pleading with the executioner not to hit the painful boil on his neck!

That was another thing that Admiral Byrd discovered down in the terrible cold and darkness of the polar nights-that his men fussed more about the ‘pains in the neck’ than about the big things. They bore, without complaining, the dangers, the hardships, and the cold that was often eighty degrees below zero. “But,” says Admiral Byrd, “I know of bunkmates who quit speaking because each suspected the other of inching his gear into the other's allotted space; and I knew of one who could not eat unless he could find a place in the mess hall out of sight of the Fletcherist who solemnly chewed his food twenty-eight times before swallowing.

“In a polar camp,” says Admiral Byrd, “little things like that have the power to drive even disciplined men to the edge of insanity.”

And you might have added, Admiral Byrd, that “little things” in marriage drive people to the edge of insanity and cause “half the heartaches in the world.”

At least, that is what the authorities say. For example, Judge Joseph Sabath of Chicago, after acting as arbiter in more than forty thousand unhappy marriages, declared: “Trivialities are at the bottom of most marital unhappiness”; and Frank S. Hogan, District Attorney of New York County, says: “Fully half the cases in our criminal courts originate in little things. Bar-room bravado, domestic wrangling, an insulting remark, a disparaging word, a rude action—those are the little things that lead to assault and murder. Very few of us are cruelly and greatly wronged. It is the small blows to our self-esteem, the indignities, the little jolts to our vanity, which cause half the heartaches in the world.”

When Eleanor Roosevelt was first married, she “worried for days” because her new cook had served a poor meal. “But if that happened now,” Mrs. Roosevelt says, “I would shrug my shoulders and forget it.” Good. That is acting like an adult emotionally. Even Catherine the Great, an absolute autocrat, used to laugh the thing off when the cook spoiled a meal.

Mrs. Carnegie and I had dinner at a friend’s house in Chicago. While carving the meat, he did something wrong. I didn’t notice it; and I wouldn’t have cared even if I had noticed it. But his wife saw it and jumped down his throat right in front of us. “John,” she cried, “watch what you are doing! Can’t you ever learn to serve properly!”

Then she said to us: “He is always making mistakes. He just doesn’t try.” Maybe he didn’t try to carve; but I certainly give him credit for trying to live with her for twenty years. Frankly, I would rather have eaten a couple of hot dogs with mustard – in an atmosphere of peace – than to have dined on Peking duck and shark fins while listening to her scolding.

Shortly after that experience, Mrs. Carnegie and I had some friends at our home for dinner. Just before they arrived, Mrs. Carnegie found that three of the napkins didn’t match the tablecloth.

“I rushed to the cook,” she told me later, “and found that the other three napkins had gone to the laundry. The guests were at the door. There was no time to change. I felt like bursting into tears! All I could think was: ‘Why did this stupid mistake have to spoil my whole evening?’ Then I thought—well—why let it? I went in to dinner, determined to have a good time. And I did. I would much rather our friends think I was a sloppy housekeeper,” she told me, “than a nervous, bad-tempered one. And anyhow, as far as I could make out, no one noticed the napkins!”

A well-known legal maxim says: *De minimis non curat lex* – “the law does not concern itself with trifles.” And neither should the worrier if he wants peace of mind.

Much of the time, all we need to overcome the annoyance of trifles is to affect a shifting of emphasis—set up a new, and pleasurable, point of view in the mind. My friend Homer Croy, who wrote *They Had to See Paris* and a dozen other books, gives a wonderful example of how this can be done. He used to be driven half crazy, while working on a book, by the rattling of the radiators in his New York apartment. The steam would bang and sizzle—and he would sizzle with irritation as he sat at his desk.

“Then,” says Homer Croy, “I went with some friends on a camping expedition. While listening to the limbs crackling in the roaring fire, I thought how much they sounded like the crackling of the radiators. Why should I like one and hate the other? When I went home I said to myself: ‘The crackling of the limbs in the fire was a pleasant sound; the sound of the radiators is about the same – I’ll go to sleep and not worry about the noise.’ And I did. For a few days I was conscious of the radiators; but soon I forgot all about them.

“And so it is with many petty worries. We dislike them and get into a stew, all because we exaggerate their importance...”

Disraeli said: “Life is too short to be little.” “Those words,” said Andre Maurois in *This Week* magazine, “have helped me through many a painful experience: often we allow ourselves to be upset by small things we should despise and forget... Here we are on this earth, with only a few more decades to live, and we lose many irreplaceable hours brooding over grievances that, in a year’s time, will be forgotten by us and by everybody.

No, let us devote our life to worth-while actions and feelings, to great thoughts, real affections and enduring undertakings. For life is too short to be little.”

Even so illustrious a figure as Rudyard Kipling forgot at times that “Life is too short to be little”. The result? He and his brother-in-law fought the most famous court battle in the history of Vermont—a battle so celebrated that a book has been written about it: Rudyard Kipling’s Vermont Feud.

The story goes like this: Kipling married a Vermont girl, Caroline Balestier, built a lovely home in Brattleboro, Vermont; settled down and expected to spend the rest of his life there. His brother-in-law, Beatty Balestier, became Kipling’s best friend. The two of them worked and played together.

Then Kipling bought some land from Balestier, with the understanding that Balestier would be allowed to cut hay off it each season. One day, Balestier found Kipling laying out a flower garden on this hayfield. His blood boiled. He hit the ceiling. Kipling fired right back. The air over the Green Mountains of Vermont turned blue!

A few days later, when Kipling was out riding his bicycle, his brother-in-law drove a wagon and a team of horses across the road suddenly and forced Kipling to take a spill. And Kipling the man who wrote: “If you can keep your head when all about you are losing theirs and blaming it on you” — he lost his own head, and swore out a warrant for Balestier’s arrest! A sensational trial followed. Reporters from the big cities poured into the town. The news flashed around the world. Nothing was settled. This quarrel caused Kipling and his wife to abandon their American home for the rest of their lives. All that worry and bitterness over a mere trifle! A load of hay.

Pericles said, twenty-four centuries ago: “Come, gentlemen, we sit too long on trifles.”

We do, indeed!

Here is one of the most interesting stories that Dr. Harry Emerson Fosdick ever told—a story about the battles won and lost by a giant of the forest:

On the slope of Long’s Peak in Colorado lies the ruin of 3 gigantic tree. Naturalists tell us that it stood for some four hundred years. It was a

seedling when Columbus landed at San Salvador, and half grown when the Pilgrims settled at Plymouth. During the course of its long life it was struck by lightning fourteen times, and the innumerable avalanches and storms of four centuries thundered past it. It survived them all. In the end, however, an army of beetles attacked the tree and leveled it to the ground. The insects ate their way through the bark and gradually destroyed the inner strength of the tree by their tiny but incessant attacks. A forest giant which age had not withered, nor lightning blasted, nor storms subdued, fell at last before beetles so small that a man could crush them between his forefinger and his thumb.

Aren't we all like that battling giant of the forest? Don't we manage somehow to survive the rare storms and avalanches and lightning blasts of We, only to let our hearts be eaten out by little beetles of worry-little beetles that could be crushed between a finger and a thumb?

A few years ago, I travelled through the Teton National Park, in Wyoming, with Charles Seifred, highway superintendent for the state of Wyoming, and some of his friends. We were all going to visit the John D. Rockefeller estate in the park. But the car in which I was riding took the wrong turn, got lost, and drove up to the entrance of the estate an hour after the other cars had gone in. Mr. Seifred had the key that unlocked the private gate, so he waited in the hot, mosquito-infested woods for an hour until we arrived. The mosquitoes were enough to drive a saint insane. But they couldn't triumph over Charles Seifred. While waiting for us, he cut a limb off an aspen tree-and made a whistle of it. When we arrived, was he cussing the mosquitoes? No, he was playing his whistle. I have kept that whistle as a memento of a man who knew how to put trifles in their place.

To break the worry habit before it breaks you, here is Rule 2:

Let's not allow ourselves to be upset by small things we should despise and forget.

Remember "Life is too short to be little."

## **Chapter 8 – A Law That Will Outlaw Many of Your Worries**

As a child, I grew up on a Missouri farm; and one day, while helping my mother pit cherries, I began to cry. My mother said: “Dale, what in the world are you crying about?” I blubbered: “I’m afraid I am going to be buried alive!”

I was full of worries in those days. When thunderstorms came, I worried for fear I would be killed by lightning. When hard times came, I worried for fear we wouldn’t have enough to eat. I worried for fear I would go to hell when I died. I was terrified for fear an older boy, Sam White, would cut off my big ears-as he threatened to do. I worried for fear girls would laugh at me if I tipped my hat to them. I worried for fear no girl would ever be willing to marry me. I worried about what I would say to my wife immediately after we were married. I imagined that we would be married in some country church, and then get in a surrey with fringe on the top and ride back to the farm... but how would I be able to keep the conversation going on that ride back to the farm? How? How? I pondered over that earth-shaking problem for many an hour as I walked behind the plough.

As the years went by, I gradually discovered that ninety-nine per cent of the things I worried about never happened.

For example, as I have already said, I was once terrified of lightning; but I now know that the chances of my being killed by lightning in any one year are, according to the National Safety Council, only one in three hundred and fifty thousand.

My fear of being buried alive was even more absurd: I don’t imagine that one person in ten million is buried alive; yet I once cried for fear of it.

One person out of every eight dies of cancer. If I had wanted something to worry about, I should have worried about cancer – instead of being killed by lightning or being buried alive.

To be sure, I have been talking about the worries of youth and adolescence. But many of our adult worries are almost as absurd. You and I could probably eliminate nine-tenths of our worries right now if we would cease our fretting long enough to discover whether, by the law of averages, there was any real justification for our worries.

The most famous insurance company on earth-Lloyd's of London-has made countless millions out of the tendency of everybody to worry about things that rarely happen. Lloyd's of London bets people that the disasters they are worrying about will never occur. However, they don't call it betting. They call it insurance. But it is really betting based on the law of averages. This great insurance firm has been going strong for two hundred years; and unless human nature changes, it will still be going strong fifty centuries from now by insuring shoes and ships and sealing-wax against disasters that, by the law of average, don't happen nearly so often as people imagine.

If we examine the law of averages, we will often be astounded at the facts we uncover. For example, if I knew that during the next five years I would have to fight in a battle as bloody as the Battle of Gettysburg, I would be terrified. I would take out all the life insurance I could get. I would draw up my will and set all my earthly affairs in order. I would say: "I'll probably never live through that battle, so I had better make the most of the few years I have left." Yet the facts are that, according to the law of averages, it is just as dangerous, just as fatal, to try to live from age fifty to age fifty-five in peace-time as it was to fight in the Battle of Gettysburg. What I am trying to say is this: in times of peace, just as many people die per thousand between the ages of fifty and fifty-five as were killed per thousand among the 163,000 soldiers who fought at Gettysburg.

I wrote several chapters of this book at James Simpson's Num-Ti-Gah Lodge, on the shore of Bow Lake in the Canadian Rockies. While stopping there one summer, I met Mr. and Mrs. Herbert H. Salinger, of 2298 Pacific Avenue, San Francisco. Mrs. Salinger, a poised, serene woman, gave me the impression that she had never worried. One evening in front of the roaring fireplace, I asked her if she had ever been troubled by worry. "Troubled by it?" she said. "My life was almost ruined by it. Before I learned to conquer worry, I lived through eleven years of self-made hell. I was irritable and hot-tempered. I lived under terrific tension. I would take the bus every week from my home in San Mateo to shop in San Francisco. But even while shopping, I worried myself into a dither: maybe I had left the electric iron connected on the ironing board. Maybe the house had caught fire. Maybe the maid had run off and left the children. Maybe they had been out on their

bicycles and been killed by a car. In the midst of my shopping, I would often worry myself into a cold perspiration and rush out and take the bus home to see if everything was all right. No wonder my first marriage ended in disaster.

“My second husband is a lawyer-a quiet, analytical man who never worries about anything. When I became tense and anxious, he would say to me: ‘Relax. Let’s think this out... What are you really worrying about? Let’s examine the law of averages and see whether or not it is likely to happen.’

“For example, I remember the time we were driving from Albuquerque, New Mexico, to the Carlsbad Caverns-driving on a dirt road-when we were caught in a terrible rainstorm.

“The car was slithering and sliding. We couldn’t control it. I was positive we would slide off into one of the ditches that flanked the road; but my husband kept repeating to me: ‘I am driving very slowly. Nothing serious is likely to happen. Even if the car does slide into the ditch, by the law of averages, we won’t be hurt.’ His calmness and confidence quieted me.

“One summer we were on a camping trip in the Touquin Valley of the Canadian Rockies. One night we were camping seven thousand feet above sea level, when a storm threatened to tear our tents to shreds. The tents were tied with guy ropes to a wooden platform. The outer tent shook and trembled and screamed and shrieked in the wind. I expected every minute to see our tent torn loose and hurled through the sky. I was terrified! But my husband kept saying: ‘Look, my dear, we are travelling with Brewster’s guides. Brewster’s know what they are doing. They have been pitching tents in these mountains for sixty years. This tent has been here for many seasons. It hasn’t blown down yet and, by the law of averages, it won’t blow away tonight; and even if it does, we can take shelter in another tent. So relax... I did; and I slept soundly the balance of the night.

“A few years ago an infantile-paralysis epidemic swept over our part of California. In the old days, I would have been hysterical. But my husband persuaded me to act calmly. We took all the precautions we could; we kept our children away from crowds, away from school and the movies. By consulting the Board of Health, we found out that even during the worst



infantile-paralysis epidemic that California had ever known up to that time, only 1,835 children had been stricken in the entire state of California. And that the usual number was around two hundred or three hundred. Tragic as those figures are, we nevertheless felt that, according to the law of averages, the chances of any one child being stricken were remote.

“‘By the law of averages, it won’t happen.’ That phrase has destroyed ninety per cent of my worries; and it has made the past twenty years of my life beautiful and peaceful beyond my highest expectations.”

General George Crook-probably the greatest Indian fighter in American history-says in his Autobiography that “nearly all the worries and unhappiness” of the Indians “came from their imagination, and not from reality.”

As I look back across the decades, I can see that that is where most of my worries came from also. Jim Grant told me that that had been his experience, too. He owns the James A. Grant Distributing Company, 204 Franklin Street, New York City. He orders from ten to fifteen car-loads of Florida oranges and grapefruit at a time. He told me that he used to torture himself with such thoughts as: What if there’s a train wreck? What if my fruit is strewn all over the countryside? What if a bridge collapses as my cars are going across it? Of course, the fruit was insured; but he feared that if he didn’t deliver his fruit on time, he might risk the loss of his market. He worried so much that he feared he had stomach ulcers and went to a doctor. The doctor told him there was nothing wrong with him except jumpy nerves. “I saw the light then,” he said, “and began to ask myself questions. I said to myself: ‘Look here, Jim Grant, how many fruit cars have you handled over the years?’ The answer was: ‘About twenty-five thousand.’ Then I asked myself: ‘How many of those cars were ever wrecked?’ The answer was: ‘Oh-maybe five.’ Then I said to myself: ‘Only five-out of twenty-five thousand? Do you know what that means? A ratio of five thousand to one! In other words, by the law of averages, based on experience, the chances are five thousand to one against one of your cars ever being wrecked. So what are you worried about?’

“Then I said to myself: ‘Well, a bridge may collapse!’ Then I asked myself: ‘How many cars have you actually lost from a bridge collapsing?’ The answer was-‘None.’ Then I said to myself: ‘Aren’t you a fool to be

worrying yourself into stomach ulcers over a bridge which has never yet collapsed, and over a railroad wreck when the chances are five thousand to one against it!’

“When I looked at it that way,” Jim Grant told me, “I felt pretty silly. I decided then and there to let the law of averages do the worrying for me—and I have not been troubled with my ‘stomach ulcer’ since!”

When Al Smith was Governor of New York, I heard him answer the attacks of his political enemies by saying over and over: “Let’s examine the record... let’s examine the record.” Then he proceeded to give the facts. The next time you and I are worrying about what may happen, let’s take a tip from wise old Al Smith: let’s examine the record and see what basis there is, if any, for our gnawing anxieties. That is precisely what Frederick J. Mahlstedt did when he feared he was lying in his grave. Here is his story as he told it to one of our adult-education classes in New York:

“Early in June, 1944, I was lying in a slit trench near Omaha Beach. I was with the 999th Signal Service Company, and we had just ‘dug in’ in Normandy. As I looked around at that slit trench—just a rectangular hole in the ground—I said to myself: ‘This looks just like a grave.’ When I lay down and tried to sleep in it, it felt like a grave. I couldn’t help saying to myself: ‘Maybe this is my grave.’ When the German bombers began coming over at 11 p.m., and the bombs started falling, I was scared stiff. For the first two or three nights I couldn’t sleep at all. By the fourth or fifth night, I was almost a nervous wreck. I knew that if I didn’t do something, I would go stark crazy. So I reminded myself that five nights had passed, and I was still alive; and so was every man in our outfit. Only two had been injured, and they had been hurt, not by German bombs, but by falling flak, from our own anti-aircraft guns. I decided to stop worrying by doing something constructive. So I built a thick wooden roof over my slit trench, to protect myself from flak. I thought of the vast area over which my unit was spread. I told myself that the only way I could be killed in that deep, narrow slit trench was by a direct hit; and I figured out that the chance of a direct hit on me was not one in ten thousand. After a couple of nights of looking at it in this way, I calmed down and slept even through the bomb raids!”

The United States Navy used the statistics of the law of averages to buck up the morale of their men. One ex-sailor told me that when he and his

shipmates were assigned to high-octane tankers, they were worried stiff. They all believed that if a tanker loaded with high-octane gasoline was hit by a torpedo, it exploded and blew everybody to kingdom come.

But the U.S. Navy knew otherwise; so the Navy issued exact figures, showing that out of one hundred tankers hit by torpedoes sixty stayed afloat; and of the forty that did sink, only five sank in less than ten minutes. That meant time to get off the ship-it also meant casualties were exceedingly small. Did this help morale? “This knowledge of the law of averages wiped out my jitters,” said Clyde W. Maas, of 1969 Walnut Street, St. Paul, Minnesota – the man who told this story. “The whole crew felt better. We knew we had a chance; and that, by the law of averages, we probably wouldn’t be killed.” To break the worry habit before it breaks you- here is Rule 3:

“Let’s examine the record.” Let’s ask ourselves: “What are the chances, according to the law of averages, that this event I am worrying about will ever occur?”

## Chapter 9 – Co-Operate With The Inevitable

When I was a little boy, I was playing with some of my friends in the attic of an old, abandoned log house in north-west Missouri. As I climbed down out of the attic, I rested my feet on a window-sill for a moment-and then jumped. I had a ring on my left forefinger; and as I jumped, the ring caught on a nail head and tore off my finger.

I screamed. I was terrified. I was positive I was going to die. But after the hand healed, I never worried about it for one split second. What would have been the use?... I accepted the inevitable.

Now I often go for a month at a time without even thinking about the fact that I have only three fingers and a thumb on my left hand.

A few years ago, I met a man who was running a freight elevator in one of the downtown office buildings in New York. I noticed that his left hand had been cut off at the wrist. I asked him if the loss of that hand bothered him. He said: “Oh, no, I hardly ever think about it. I am not married; and the only time I ever think about it is when I try to thread a needle.”

It is astonishing how quickly we can accept almost any situation-if we have to-and adjust ourselves to it and forget about it.

I often think of an inscription on the ruins of a fifteenth-century cathedral in Amsterdam, Holland. This inscription says in Flemish: “It is so. It cannot be otherwise.”

As you and I march across the decades of time, we are going to meet a lot of unpleasant situations that are so. They cannot be otherwise. We have our choice. We can either accept them as inevitable and adjust ourselves to them, or we can ruin our lives with rebellion and maybe end up with a nervous breakdown.

Here is a bit of sage advice from one of my favourite philosophers, William James. “Be willing to have it so,” he said. “Acceptance of what has happened is the first step to overcoming the consequence of any misfortune.” Elizabeth Connley, of 2840 NE 49th Avenue, Portland, Oregon, had to find that out the hard way. Here is a letter that she wrote me recently: “On the very day that America was celebrating the victory of our armed forces in North Africa,” the letter says, “I received a telegram from

the War Department: my nephew- the person I loved most-was missing in action. A short time later, another telegram arrived saying he was dead.

“I was prostrate with grief. Up to that time, I had felt that life had been very good to me. I had a job I loved. I had helped to raise this nephew. He represented to me all that was fine and good in young manhood. I had felt that all the bread I had cast upon the waters was coming back to me as cake!... Then came this telegram. My whole world collapsed. I felt there was nothing left to live for. I neglected my work; neglected my friends. I let everything go. I was bitter and resentful. Why did my loving nephew have to be taken? Why did this good boy – with life all before him – why did he have to be killed? I couldn’t accept it. My grief was so overwhelming that I decided to give up my work, and go away and hide myself in my tears and bitterness.

“I was clearing out my desk, getting ready to quit, when I came across a letter that I had forgotten-a letter from this nephew who had been killed, a letter he had written to me when my mother had died a few years ago. ‘Of course, we will miss her,’ the letter said, ‘and especially you. But I know you’ll carry on. Your own personal philosophy will make you do that. I shall never forget the beautiful truths you taught me. Wherever I am, or how far apart we may be, I shall always remember that you taught me to smile, and to take whatever comes, like a man.’

“I read and reread that letter. It seemed as if he were there beside me, speaking to me. He seemed to be saying to me: ‘Why don’t you do what you taught me to do? Carry on, no matter what happens. Hide your private sorrows under a smile and carry on.’

“So, I went back to my work. I stopped being bitter and rebellious. I kept saying to myself: ‘It is done. I can’t change it. But I can and will carry on as he wished me to do.’ I threw all my mind and strength into my work. I wrote letters to soldiers-to other people’s boys. I joined an adult-education class at night-seeking out new interests and making new friends. I can hardly believe the change that has come over me. I have ceased mourning over the past that is for ever gone. I am living each day now with joy-just as my nephew would have wanted me to do. I have made peace with life. I have accepted my fate. I am now living a fuller and more complete life than I had ever known.”

Elizabeth Connley, out in Portland, Oregon, learned what all of us will have to learn sooner or later: namely, that we must accept and co-operate with the inevitable. “It is so. It cannot be otherwise.” That is not an easy lesson to learn. Even kings on their thrones have to keep reminding themselves of it. The late George V had these framed words hanging on the wall of his library in Buckingham Palace: “Teach me neither to cry for the moon nor over spilt milk.” The same thought is expressed by Schopenhauer in this way: “A good supply of resignation is of the first importance in providing for the journey of life.”

Obviously, circumstances alone do not make us happy or unhappy. It is the way we react to circumstances that determines our feelings. Jesus said that the kingdom of heaven is within you. That is where the kingdom of hell is, too.

We can all endure disaster and tragedy and triumph over them-if we have to. We may not think we can, but we have surprisingly strong inner resources that will see us through if we will only make use of them. We are stronger than we think.

The late Booth Tarkington always said: “I could take anything that life could force upon me except one thing: blindness. I could never endure that.”

Then one day, when he was along in his sixties, Tarkington glanced down at the carpet on the floor. The colours were blurred. He couldn’t see the pattern. He went to a specialist. He learned the tragic truth: he was losing his sight. One eye was nearly blind; the other would follow. That which he feared most had come upon him.

And how did Tarkington react to this “worst of all disasters”? Did he feel: “This is it! This is the end of my life”? No, to his amazement, he felt quite gay. He even called upon his humour. Floating “specks” annoyed him; they would swim across his eyes and cut off his vision. Yet when the largest of these specks would swim across his sight, he would say: “Hello! There’s Grandfather again! Wonder where he’s going on this fine morning!”

How could fate ever conquer a spirit like that? The answer is it couldn’t. When total blindness closed in, Tarkington said: “I found I could take the loss of my eyesight, just as a man can take anything else. If I lost all five of

my senses, I know I could live on inside my mind. For it is in the mind we see, and in the mind we live, whether we know it or not.”

In the hope of restoring his eyesight, Tarkington had to go through more than twelve operations within one year. With local anesthetic! Did he rail against this? He knew it had to be done. He knew he couldn’t escape it, so the only way to lessen his suffering was to take it with grace. He refused a private room at the hospital and went into a ward, where he could be with other people who had troubles, too. He tried to cheer them up. And when he had to submit to repeated operations-fully conscious of what was being done to his eyes-he tried to remember how fortunate he was. “How wonderful!” he said. “How wonderful, that science now has the skill to operate on anything so delicate as the human eye!”

The average man would have been a nervous wreck if he had had to endure more than twelve operations and blindness. Yet Tarkington said: “I would not exchange this experience for a happier one.” It taught him acceptance. It taught him that nothing life could bring him was beyond his strength to endure. It taught him, as John Milton discovered, that “It is not miserable to be blind, it is only miserable not to be able to endure blindness.”

Margaret Fuller, the famous New England feminist, once offered as her credo: “I accept the Universe!”

When grouchy old Thomas Carlyle heard that in England, he snorted: “By gad, she’d better!” Yes, and by gad, you and I had better accept the inevitable, too!

If we rail and kick against it and grow bitter, we won’t change the inevitable; but we will change ourselves. I know. I have tried it.

I once refused to accept an inevitable situation with which I was confronted. I played the fool and railed against it, and rebelled. I turned my nights into hells of insomnia. I brought upon myself everything I didn’t want. Finally, after a year of self-torture, I had to accept what I knew from the outset I couldn’t possibly alter.

I should have cried out years ago with old Walt Whitman:

Oh, to confront night, storms, hunger,  
Ridicule, accident, rebuffs as the trees

and animals do.

I spent twelve years working with cattle; yet I never saw a Jersey cow running a temperature because the pasture was burning up from a lack of rain or because of sleet and cold or because her boy friend was paying too much attention to another heifer. The animals confront night, storms, and hunger calmly; so they never have nervous breakdowns or stomach ulcers; and they never go insane.

Am I advocating that we simply bow down to all the adversities that come our way? Not by a long shot! That is mere fatalism. As long as there is a chance that we can save a situation, let's fight! But when common sense tells us that we are up against something that is so-and cannot be otherwise – then, in the name of our sanity, let's not look before and after and pine for what is not.

The late Dean Hawkes of Columbia University told me that he had taken a Mother Goose rhyme as one of his mottoes:

For every ailment under the sun.  
There is a remedy, or there is none;  
If there be one, try to find it;  
If there be none, never mind it.

While writing this book, I interviewed a number of the leading business men of America; and I was impressed by the fact that they co-operated with the inevitable and led lives singularly free from worry. If they hadn't done that, they would have cracked under the strain. Here are a few examples of what I mean:

J.C. Penney, founder of the nation-wide chain of Penney stores, said to me: "I wouldn't worry if I lost every cent I have because I don't see what is to be gained by worrying. I do the best job I possibly can; and leave the results in the laps of the gods."

Henry Ford told me much the same thing. "When I can't handle events," he said, "I let them handle themselves."

When I asked K.T. Keller, president of the Chrysler Corporation, how he kept from worrying, he said: "When I am up against a tough situation, if I can do anything about it, I do it. If I can't, I just forget it. I never worry about the future, because I know no man living can possibly figure out what



is going to happen in the future. There are so many forces that will affect that future! Nobody can tell what prompts those forces-or understand them. So why worry about them?" K. T. Keller would be embarrassed if you told him he is a philosopher. He is just a good business man, yet he has stumbled on the same philosophy that Epictetus taught in Rome nineteen centuries ago. "There is only one way to happiness," Epictetus taught the Romans, "and that is to cease worrying about things which are beyond the power of our will."

Sarah Bernhardt, the "divine Sarah" was an illustrious example of a woman who knew how to co-operate with the inevitable. For half a century, she had been the reigning queen of the theatre on four continents-the best-loved actress on earth. Then when she was seventy-one and broke – she had lost all her money – her physician, Professor Pozzi of Paris, told her he would have to amputate her leg. While crossing the Atlantic, she had fallen on deck during a storm, and injured her leg severely. Phlebitis developed. Her leg shrank. The pain became so intense that the doctor felt her leg had to be amputated. He was almost afraid to tell the stormy, tempestuous "divine Sarah" what had to be done. He fully expected that the terrible news would set off an explosion of hysteria. But he was wrong. Sarah looked at him a moment, and then said quietly: "If it has to be, it has to be." It was fate.

As she was being wheeled away to the operating room, her son stood weeping. She waved to him with a gay gesture and said cheerfully: "Don't go away. I'll be right back." On the way to the operating room she recited a scene from one of her plays. Someone asked her if she were doing this to cheer herself up. She said: "No, to cheer up the doctors and nurses. It will be a strain on them."

After recovering from the operation, Sarah Bernhardt went on touring the world and enchanting audiences for another seven years.

"When we stop fighting the inevitable," said Elsie Mac-Cormick in a Reader's Digest article, "we release energy which enables us to create a richer life."

No one living has enough emotion and vigour to fight the inevitable and, at the same time, enough left over to create a new life. Choose one or the

other. You can either bend with the inevitable sleet-storms of life-or you can resist them and break!

I saw that happen on a farm I own in Missouri. I planted a score of trees on that farm. At first, they grew with astonishing rapidity. Then a sleet-storm encrusted each twig and branch with a heavy coating of ice. Instead of bowing gracefully to their burden, these trees proudly resisted and broke and split under the load-and had to be destroyed. They hadn't learned the wisdom of the forests of the north. I have travelled hundreds of miles through the evergreen forests of Canada, yet I have never seen a spruce or a pine broken by sleet or ice. These evergreen forests know how to bend, how to bow down their branches, how to co-operate with the inevitable.

The masters of jujitsu teach their pupils to "bend like the willow; don't resist like the oak."

Why do you think your automobile tyres stand up on the road and take so much punishment? At first, the manufacturers tried to make a tyre that would resist the shocks of the road. It was soon cut to ribbons. Then they made a tyre that would absorb the shocks of the road. That tyre could "take it". You and I will last longer, and enjoy smoother riding, if we learn to absorb the shocks and jolts along the rocky road of life.

What will happen to you and me if we resist the shocks of life instead of absorbing them? What will happen if we refuse to "bend like the willow" and insist on resisting like the oak? The answer is easy. We will set up a series of inner conflicts. We will be worried, tense, strained, and neurotic.

If we go still further and reject the harsh world of reality and retreat into a dream world of our own making, we will then be insane.

During the war, millions of frightened soldiers had either to accept the inevitable or break under the strain. To illustrate, let's take the case of William H. Casselius, 7126 76th Street, Glendale, New York. Here is a prize-winning talk he gave before one of my adult-education classes in New York:

"Shortly after I joined the Coast Guard, I was assigned to one of the hottest spots on this side of the Atlantic. I was made a supervisor of explosives. Imagine it. Me! A biscuit salesman becoming a supervisor of explosives! The very thought of finding yourself standing on top of

thousands of tons of T.N.T. is enough to chill the marrow in a cracker salesman's bones. I was given only two days of instruction; and what I learned filled me with even more terror. I'll never forget my first assignment. On a dark, cold, foggy day, I was given my orders on the open pier of Caven Point, Bayonne, New Jersey.

"I was assigned to Hold No. 5 on my ship. I had to work down in that hold with five longshoremen. They had strong backs, but they knew nothing whatever about explosives. And they were loading blockbusters, each one of which contained a ton of T.N.T.-enough explosive to blow that old ship to kingdom come. These blockbusters were being lowered by two cables. I kept saying to myself: Suppose one of those cables slipped-or broke! Oh, boy! Was I scared! I trembled. My mouth was dry. My knees sagged. My heart pounded. But I couldn't run away. That would be desertion. I would be disgraced-my parents would be disgraced-and I might be shot for desertion. I couldn't run. I had to stay. I kept looking at the careless way those longshoremen were handling those blockbusters. The ship might blow up any minute. After an hour or more of this spine-chilling terror, I began to use a little common sense. I gave myself a good talking to. I said: 'Look here! So you are blown up. So what! You will never know the difference! It will be an easy way to die. Much better than dying by cancer. Don't be a fool. You can't expect to live for ever! You've got to do this job-or be shot. So you might as well like it.'"

"I talked to myself like that for hours; and I began to feel at ease. Finally, I overcame my worry and fears by forcing myself to accept an inevitable situation.

"I'll never forget that lesson. Every time I am tempted now to worry about something I can't possibly change, I shrug my shoulders and say: 'Forget it.' I find that it works-even for a biscuit salesman." Hooray! Let's give three cheers and one cheer more for the biscuit salesman of the Pinafore.

Outside the crucifixion of Jesus, the most famous death scene in all history was the death of Socrates. Ten thousand centuries from now, men will still be reading and cherishing Plato's immortal description of it – one of the most moving and beautiful passages in all literature. Certain men of Athens – jealous and envious of old barefooted Socrates-trumped up

charges against him and had him tried and condemned to death. When the friendly jailer gave Socrates the poison cup to drink, the jailer said: “Try to bear lightly what needs must be.” Socrates did. He faced death with a calmness and resignation that touched the hem of divinity.

“Try to bear lightly what needs must be.” Those words were spoken 399 years before Christ was born; but this worrying old world needs those words today more than ever before: “Try to bear lightly what needs must be.”

During the past eight years, I have been reading practically every book and magazine article I could find that dealt even remotely with banishing worry... Would you like to know what is the best single bit of advice about worry that I have ever discovered in all that reading? Well, here it is – summed up in twenty-seven words – words that you and I ought to paste on our bathroom mirrors, so that each time we wash our faces we could also wash away all worry from our minds. This priceless prayer was written by Dr. Reinhold Niebuhr, Professor of Applied Christianity, Union Theological Seminary, Broadway and 120th Street, New York.

God grant me the serenity To accept the things I cannot change; The courage to change the things I can; And the wisdom to know the difference.

To break the worry habit before it breaks you, Rule 4 is:

Co-operate with the inevitable.

## **Chapter 10 – Put A “Stop-Loss” Order On Your Worries**

WOULD you like to know how to make money on the Stock Exchange? Well, so would a million other people-and if I knew the answer, this book would sell for a fabulous price. However, there's one good idea that some successful operators use. This story was told to me by Charles Roberts, an investment counselor with offices at 17 East 42nd Street, New York.

“I originally came up to New York from Texas with twenty thousand dollars which my friends had given me to invest in the stock market,” Charles Roberts told me. “I thought,” he continued, “that I knew the ropes in the stock market; but I lost every cent. True, I made a lot of profit on some deals; but I ended up by losing everything.

“I did not mind so much losing my own money,” Mr. Roberts explained, “but I felt terrible about having lost my friends' money, even though they could well afford it. I dreaded facing them again after our venture had turned out so unfortunately, but, to my astonishment, they not only were good sports about it, but proved to be incurable optimists.

“I knew I had been trading on a hit-or-miss basis and depending largely on luck and other people's opinions. As H. I. Phillips said, I had been ‘playing the stock market by ear’.

“I began to think over my mistakes and I determined that before I went back into the market again, I would try to find out what it was all about. So I sought out and became acquainted with one of the most successful speculators who ever lived: Burton S. Castles. I believed I could learn a great deal from him because he had long enjoyed the reputation of being successful year after year and I knew that such a career was not the result of mere chance or luck.

“He asked me a few questions about how I had traded before and then told me what I believe is the most important principle in trading. He said: ‘I put a stop-loss order on every market commitment I make. If I buy a stock at, say, fifty dollars a share, I immediately place a stop-loss order on it at forty-five.’ That means that when and if the stock should decline as much as five points below its cost, it would be sold automatically, thereby, limiting the loss to five points.

“‘If your commitments are intelligently made in the first place,’ the old master continued, ‘your profits will average ten, twenty-five, or even fifty points. Consequently, by limiting your losses to five points, you can be wrong more than half of the time and still make plenty of money?’

“I adopted that principle immediately and have used it ever since. It has saved my clients and me many thousands of dollars.

“After a while I realised that the stop-loss principle could be used in other ways besides in the stock market. I began to place a stop-loss order on any and every kind of annoyance and resentment that came to me. It has worked like magic.

“For example, I often have a luncheon date with a friend who is rarely on time. In the old days, he used to keep me stewing around for half my lunch hour before he showed up. Finally, I told him about my stop-loss orders on my worries. I said: ‘Bill, my stop-loss order on waiting for you is exactly ten minutes. If you arrive more than ten minutes late, our luncheon engagement will be sold down the river-and I’ll be gone.’”

Man alive! How I wish I had had the sense, years ago, to put stop-loss orders on my impatience, on my temper, on my desire for self-justification, on my regrets, and on all my mental and emotional strains. Why didn’t I have the horse sense to size up each situation that threatened to destroy my peace of mind and say to myself: “See here, Dale Carnegie, this situation is worth just so much fussing about and no more”?... Why didn’t I?

However, I must give myself credit for a little sense on one occasion, at least. And it was a serious occasion, too-a crisis in my life-a crisis when I stood watching my dreams and my plans for the future and the work of years vanish into thin air. It happened like this. In my early thirties, I had decided to spend my life writing novels. I was going to be a second Frank Norris or Jack London or Thomas Hardy. I was so in earnest that I spent two years in Europe – where I would live cheaply with dollars during the period of wild, printing-press money that followed the First World War. I spent two years there, writing my magnum opus. I called it *The Blizzard*.

The title was a natural, for the reception it got among publishers was as cold as any blizzard that ever howled across the plains of the Dakotas. When my literary agent told me it was worthless, that I had no gift, no

talent, for fiction, my heart almost stopped. I left his office in a daze. I couldn't have been more stunned if he had hit me across the head with a club. I was stupefied. I realised that I was standing at the crossroads of life, and had to make a tremendous decision. What should I do? Which way should I turn? Weeks passed before I came out of the daze. At that time, I had never heard of the phrase "put a stop-loss order on your worries". But as I look back now, I can see that I did just that. I wrote off my two years of sweating over that novel for just what they were worth – a noble experiment – and went forward from there. I returned to my work of organising and teaching adult-education classes, and wrote biographies in my spare time – biographies and non-fiction books such as the one you are reading now.

Am I glad now that I made that decision? Glad? Every time I think about it now I feel like dancing in the street for sheer joy! I can honestly say that I have never spent a day or an hour since, lamenting the fact that I am not another Thomas Hardy.

One night a century ago, when a screech owl was screeching in the woods along the shore of Walden Pond, Henry Thoreau dipped his goose quill into his homemade ink and wrote in his diary: "The cost of a thing is the amount of what I call life, which is required to be exchanged for it immediately or in the long run."

To put it another way: we are fools when we overpay for a thing in terms of what it takes out of our very existence.

Yet that is precisely what Gilbert and Sullivan did. They knew how to create gay words and gay music, but they knew distressingly little about how to create gaiety in their own lives. They created some of the loveliest light operas that ever delighted the world: *Patience*, *Pinafore*, *The Mikado*. But they couldn't control their tempers. They embittered their years over nothing more than the price of a carpet! Sullivan ordered a new carpet for the theatre they had bought. When Gilbert saw the bill, he hit the roof. They battled it out in court, and never spoke to one another again as long as they lived. When Sullivan wrote the music for a new production, he mailed it to Gilbert; and when Gilbert wrote the words, he mailed it back to Sullivan. Once they had to take a curtain call together, but they stood on opposite sides of the stage and bowed in different directions, so they wouldn't see

one another. They hadn't the sense to put a stop-loss order on their resentments, as Lincoln did.

Once, during the Civil War, when some of Lincoln's friends were denouncing his bitter enemies, Lincoln said: "You have more of a feeling of personal resentment than I have. Perhaps I have too little of it; but I never thought it paid. A man doesn't have the time to spend half his life in quarrels. If any man ceases to attack me, I never remember the past against him."

I wish an old aunt of mine – Aunt Edith – had had Lincoln's forgiving spirit. She and Uncle Frank lived on a mortgaged farm that was infested with cockleburs and cursed with poor soil and ditches. They had tough going-had to squeeze every nickel. But Aunt Edith loved to buy a few curtains and other items to brighten up their bare home. She bought these small luxuries on credit at Dan Eversole's dry goods store in Maryville, Missouri. Uncle Frank worried about their debts. He had a farmer's horror of running up bills, so he secretly told Dan Eversole to stop letting his wife buy on credit. When she heard that, she hit the roof-and she was still hitting the roof about it almost fifty years after it had happened. I have heard her tell the story-not once, but many times. The last time I ever saw her, she was in her late seventies. I said to her; "Aunt Edith, Uncle Frank did wrong to humiliate you; but don't you honestly feel that your complaining about it almost half a century after it happened is infinitely worse than what he did?" (I might as well have said it to the moon.)

Aunt Edith paid dearly for the grudge and bitter memories that she nourished. She paid for them with her own peace of mind.

When Benjamin Franklin was seven years old, he made a mistake that he remembered for seventy years. When he was a lad of seven, he fell in love with a whistle. He was so excited about it that he went into the toyshop, piled all his coppers on the counter, and demanded the whistle without even asking its price. "I then came home," he wrote to a friend seventy years later, "and went whistling all over the house, much pleased with my whistle." But when his older brothers and sisters found out that he had paid far more for his whistle than he should have paid, they gave him the horse laugh; and, as he said: "I cried with vexation."



Years later, when Franklin was a world-famous figure, and Ambassador to France, he still remembered that the fact that he had paid too much for his whistle had caused him “more chagrin than the whistle gave him pleasure.”

But the lesson it taught Franklin was cheap in the end. “As I grew up,” he said, “and came into the world and observed the actions of men, I thought I met with many, very many, who gave too much for the whistle. In short, I conceive that a great part of the miseries of mankind are brought upon them by the false estimates they have made of the value of things, and by their giving too much for their whistles.

Gilbert and Sullivan paid too much for their whistle. So did Aunt Edith. So did Dale Carnegie on many occasions. And so did the immortal Leo Tolstoy, author of two of the world’s greatest novels, *War and Peace* and *Anna Karenina*. According to *The Encyclopedia Britannica*, Leo Tolstoy was, during the last twenty years of his life, “probably the most venerated man in the whole world.” For twenty years before he died from 1890 to 1910—an unending stream of admirers made pilgrimages to his home in order to catch a glimpse of his face, to hear the sound of his voice, or even touch the hem of his garment. Every sentence he uttered was taken down in a notebook, almost as if it were a “divine revelation”. But when it came to living—to ordinary living—well, Tolstoy had even less sense at seventy than Franklin had at seven! He had no sense at all.

Here’s what I mean. Tolstoy married a girl he loved very dearly. In fact, they were so happy together that they used to get on their knees and pray to God to let them continue their lives in such sheer, heavenly ecstasy. But the girl Tolstoy married was jealous by nature. She used to dress herself up as a peasant and spy on his movements, even out in the woods. They had fearful rows. She became so jealous, even of her own children, that she grabbed a gun and shot a hole in her daughter’s photograph. She even rolled on the floor with an opium bottle held to her lips, and threatened to commit suicide, while the children huddled in a corner of the room and screamed with terror.

And what did Tolstoy do? Well, I don’t blame the man for up and smashing the furniture he had good provocation. But he did far worse than that. He kept a private diary! Yes, a diary, in which he placed all the blame

on his wife! That was his “whistle”! He was determined to make sure that coming generations would exonerate him and put the blame on his wife. And what did his wife do, in answer to this? Why, she tore pages out of his diary and burned them, of course. She started a diary of her own, in which she made him the villain. She even wrote a novel, entitled *Whose Fault?* in which she depicted her husband as a household fiend and herself as a martyr.

All to what end? Why did these two people turn the only home they had into what Tolstoy himself called “a lunatic asylum”? Obviously, there were several reasons. One of those reasons was their burning desire to impress you and me. Yes, we are the posterity whose opinion they were worried about! Do we give a hoot in Hades about which one was to blame? No, we are too concerned with our own problems to waste a minute thinking about the Tolstoy’s. What a price these two wretched people paid for their whistle! Fifty years of living in a veritable hell-just because neither of them had the sense to say: “Stop!” Because neither of them had enough judgment of values to say: “Let’s put a stop-loss order on this thing instantly. We are squandering our lives. Let’s say ‘Enough’ now!”

Yes, I honestly believe that this is one of the greatest secrets to true peace of mind – a decent sense of values. And I believe we could annihilate fifty per cent of all our worries at once if we would develop a sort of private gold standard-a gold standard of what things are worth to us in terms of our lives.

So, to break the worry habit before it breaks you, here is Rule 5:

Whenever we are tempted to throw good money after bad in terms of human living, let’s stop and ask ourselves these three Questions:

1. How much does this thing I am worrying about really matter to me?
2. At what point shall I set a “stop-loss” order on this worry and forget it?
3. Exactly how much shall I pay for this whistle? Have I already paid more than it is worth?

## **Chapter 11 – Don't Try To Saw Sawdust**

As I write this sentence, I can look out of my window and see some dinosaur tracks in my garden-dinosaur tracks embedded in shale and stone. I purchased those dinosaur tracks from the Peabody Museum of Yale University; and I have a letter from the curator of the Peabody Museum, saying that those tracks were made 180 million years ago. Even a Mongolian idiot wouldn't dream of trying to go back 180 million years to change those tracks. Yet that would not be any more foolish than worrying because we can't go back and change what happened 180 seconds ago-and a lot of us are doing just that To be sure, we may do something to modify the effects of what happened 180 seconds ago; but we can't possibly change the event that occurred then.

There is only one way on God's green footstool that the past can be constructive; and that is by calmly analysing our past mistakes and profiting by them-and forgetting them.

I know that is true; but have I always had the courage and sense to do it? To answer that question, let me tell you about a fantastic experience I had years ago. I let more than three hundred thousand dollars slip through my fingers without making a penny's profit. It happened like this: I launched a large-scale enterprise in adult education, opened branches in various cities, and spent money lavishly in overhead and advertising. I was so busy with teaching that I had neither the time nor the desire to look after finances. I was too naive to realise that I needed an astute business manager to watch expenses.

Finally, after about a year, I discovered a sobering and shocking truth. I discovered that in spite of our enormous intake, we had not netted any profit whatever. After discovering that, I should have done two things. First, I should have had the sense to do what George Washington Carver, the Negro scientist, did when he lost forty thousand dollars in a bank crash-the savings of a lifetime. When someone asked him if he knew he was bankrupt, he replied: "Yes, I heard" – and went on with his teaching. He wiped the loss out of his mind so completely that he never mentioned it again.

Here is the second thing I should have done: I should have analysed my mistakes and learned a lasting lesson.

But frankly, I didn't do either one of these things. Instead, I went into a tailspin of worry. For months I was in a daze. I lost sleep and I lost weight. Instead of learning a lesson from this enormous mistake, I went right ahead and did the same thing again on a smaller scale!

It is embarrassing for me to admit all this stupidity; but I discovered long ago that "it is easier to teach twenty what were good to be done than to be one of twenty to follow mine own teaching."

How I wish that I had had the privilege of attending the George Washington High School here in New York and studying under Mr. Brandwine – the same teacher who taught Allen Saunders, of 939 Woodcrest Avenue, Bronx, New York!

Mr. Saunders told me that the teacher of his hygiene class, Mr. Brandwine, taught him one of the most valuable lessons he had ever learned. "I was only in my teens," said Allen Saunders as he told me the story, "but I was a worrier even then. I used to stew and fret about the mistakes I had made. If I turned in an examination paper, I used to lie awake and chew my fingernails for fear I hadn't passed. I was always living over the things I had done, and wishing I'd done them differently; thinking over the things I had said, and wishing I'd said them better.

"Then one morning, our class filed into the science laboratory, and there was the teacher, Mr. Brandwine, with a bottle of milk prominently displayed on the edge of the desk. We all sat down, staring at the milk, and wondering what it had to do with the hygiene course he was teaching. Then, all of a sudden, Mr. Brandwine stood up, swept the bottle of milk with a crash into the sink – and shouted: 'Don't cry over spilt milk!'

"He then made us all come to the sink and look at the wreckage. 'Take a good look,' he told us, 'because I want you to remember this lesson the rest of your lives. That milk is gone you can see it's down the drain; and all the fussing and hair-pulling in the world won't bring back a drop of it. With a little thought and prevention, that milk might have been saved. But it's too late now-all we can do is write it off, forget it, and go on to the next thing.'

"That one little demonstration," Allen Saunders told me, "stuck with me long after I'd forgotten my solid geometry and Latin. In fact, it taught me more about practical living than anything else in my four years of high

school. It taught me to keep from spilling milk if I could; but to forget it completely, once it was spilled and had gone down the drain.”

Some readers are going to snort at the idea of making so much over a hackneyed proverb like “Don’t cry over spilt milk.” I know it is trite, commonplace, and a platitude. I know you have heard it a thousand times. But I also know that these hackneyed proverbs contain the very essence of the distilled wisdom of all ages. They have come out of the fiery experience of the human race and have been handed down through countless generations. If you were to read everything that has ever been written about worry by the great scholars of all time, you would never read anything more basic or more profound than such hackneyed proverbs as “Don’t cross your bridges until you come to them” and “Don’t cry over spilt milk.” If we only applied those two proverbs instead of snorting at them—we wouldn’t need this book at all. In fact, if we applied most of the old proverbs, we would lead almost perfect lives. However, knowledge isn’t power until it is applied; and the purpose of this book is not to tell you something new. The purpose of this book is to remind you of what you already know and to kick you in the shins and inspire you to do something about applying it.

I have always admired a man like the late Fred Fuller Shedd, who had a gift for stating an old truth in a new and picturesque way. He was editor of the Philadelphia Bulletin; and, while addressing a college graduating class, he asked: “How many of you have ever sawed wood? Let’s see your hands.” Most of them had. Then he inquired: “How many of you have ever sawed sawdust?” No hands went up.

“Of course, you can’t saw sawdust!” Mr. Shedd exclaimed. “It’s already sawed! And it’s the same with the past. When you start worrying about things that are over and done with, you’re merely trying to saw sawdust.”

When Connie Mack, the grand old man of baseball, was eighty-one years old, I asked him if he had ever worried over games that were lost.

“Oh, yes, I used to,” Connie Mack told me. “But I got over that foolishness long years ago. I found out it didn’t get me anywhere at all. You can’t grind any grain,” he said, “with water that has already gone down the creek.”

No, you can't grind any grain-and you can't saw any logs with water that has already gone down the creek. But you can saw wrinkles in your face and ulcers in your stomach.

I had dinner with Jack Dempsey last Thanksgiving; and he told me over the turkey and cranberry sauce about the fight in which he lost the heavyweight championship to Tunney Naturally, it was a blow to his ego. "In the midst of that fight," he told me, "I suddenly realised I had become an old man... At the end of the tenth round, I was still on my feet, but that was about all. My face was puffed and cut, and my eyes were nearly closed... I saw the referee raise Gene Tunney's hand in token of victory... I was no longer champion of the world. I started back in the rain-back through the crowd to my dressing-room. As I passed, some people tried to grab my hand. Others had tears in their eyes.

"A year later, I fought Tunney again. But it was no use. I was through for ever. It was hard to keep from worrying about it all, but I said to myself: 'I'm not going to live in the past or cry over spilt milk. I am going to take this blow on the chin and not let it floor me.'"

And that is precisely what Jack Dempsey did. How? By saying to himself over and over: "I won't worry about the past"? No, that would merely have forced him to think of his past worries. He did it by accepting and writing off his defeat and then concentrating on plans for the future. He did it by running the Jack Dempsey Restaurant on Broadway and the Great Northern Hotel on 57th Street. He did it by promoting prize fights and giving boxing exhibitions. He did it by getting so busy on something constructive that he had neither the time nor the temptation to worry about the past. "I have had a better time during the last ten years," Jack Dempsey said, "than I had when I was champion."

As I read history and biography and observe people under trying circumstances, I am constantly astonished and inspired by some people's ability to write off their worries and tragedies and go on living fairly happy lives.

I once paid a visit to Sing Sing, and the thing that astonished me most was that the prisoners there appeared to be about as happy as the average person on the outside. I commented on it to Lewis E. Lawes – then warden

of Sing Sing – and he told me that when criminals first arrive at Sing Sing, they are likely to be resentful and bitter. But after a few months, the majority of the more intelligent ones write off their misfortunes and settle down and accept prison life calmly and make the best of it. Warden Lawes told me about one Sing Sing prisoner- a gardener-who sang as he cultivated the vegetables and flowers inside the prison walls.

That Sing Sing prisoner who sang as he cultivated the flowers showed a lot more sense than most of us do. He knew that

The Moving Finger writes; and, having writ,  
Moves on: nor all your Piety nor Wit  
Shall lure it back to cancel half a Line,  
Nor all your Tears wash out a Word of it.

So why waste the tears? Of course, we have been guilty of blunders and absurdities! And so what? Who hasn't? Even Napoleon lost one-third of all the important battles he fought. Perhaps our batting average is no worse than Napoleon's. Who knows?

And, anyhow, all the king's horses and all the king's men can't put the past together again. So let's remember Rule 7:

Don't try to saw sawdust.

## **Part Three In A Nutshell – How To Break The Worry Habit Before It Breaks You**

RULE 1: Crowd worry out of your mind by keeping busy. Plenty of action is one of the best therapies ever devised for curing “wibber gibbers”.

RULE 2: Don’t fuss about trifles. Don’t permit little things-the mere termites of life-to ruin your happiness.

RULE 3: Use the law of averages to outlaw your worries. Ask yourself: “What are the odds against this thing’s happening at all?”

RULE 4: Co-operate with the inevitable. If you know a circumstance is beyond your power to change or revise, say to yourself “It is so; it cannot be otherwise.”

RULE 5: Put a “stop-loss” order on your worries. Decide just how much anxiety a thing may be worth-and refuse to give it any more.

RULE 6: Let the past bury its dead. Don’t saw sawdust.



## **Part Four – Seven Ways To Cultivate A Mental Attitude That Will Bring You Peace And Happiness**

## **Chapter 12 – Eight Words That Can Transform Your Life**

A Few years ago, I was asked to answer this question on a radio programme: “What is the biggest lesson you have ever learned?”

That was easy: by far the most vital lesson I have ever learned is the importance of what we think. If I knew what you think, I would know what you are. Our thoughts make us what we are. Our mental attitude is the X factor that determines our fate. Emerson said: “A man is what he thinks about all day long.”... How could he possibly be anything else?

I now know with a conviction beyond all doubt that the biggest problem you and I have to deal with – in fact, almost the only problem we have to deal with – is choosing the right thoughts. If we can do that, we will be on the highroad to solving all our problems. The great philosopher who ruled the Roman Empire, Marcus Aurelius, summed it up in eight words-eight words that can determine your destiny: “Our life is what our thoughts make it.”

Yes, if we think happy thoughts, we will be happy. If we think miserable thoughts, we will be miserable. If we think fear thoughts, we will be fearful. If we think sickly thoughts, we will probably be ill. If we think failure, we will certainly fail. If we wallow in self-pity, everyone will want to shun us and avoid us. “You are not,” said Norman Vincent Peale, “you are not what you think you are; but what you think, you are.”

Am I advocating an habitual Pollyanna attitude toward all our problems? No, unfortunately, life isn't so simple as all that. But I am advocating that we assume a positive attitude instead of a negative attitude. In other words, we need to be concerned about our problems, but not worried. What is the difference between concern and worry? Let me illustrate. Every time I cross the traffic-jammed streets of New York, I am concerned about what I am doing-but not worried. Concern means realising what the problems are and calmly taking steps to meet them. Worrying means going around in maddening, futile circles.

A man can be concerned about his serious problems and still walk with his chin up and a carnation in his buttonhole. I have seen Lowell Thomas do just that. I once had the privilege of being associated with Lowell Thomas in presenting his famous films on the Allenby-Lawrence campaigns in

World War I. He and his assistants had photographed the war on half a dozen fronts; and, best of all, had brought back a pictorial record of T. E. Lawrence and his colourful Arabian army, and a film record of Allenby's conquest of the Holy Land. His illustrated talks entitled "With Allenby in Palestine and Lawrence in Arabia" were a sensation in London-and around the world. The London opera season was postponed for six weeks so that he could continue telling his tale of high adventure and showing his pictures at Covent Garden Royal Opera House. After his sensational success in London came a triumphant tour of many countries. Then he spent two years preparing a film record of life in India and Afghanistan. After a lot of incredibly bad luck, the impossible happened: he found himself broke in London. I was with him at the time.

I remember we had to eat cheap meals at cheap restaurants. We couldn't have eaten even there if we had not borrowed money from a Scotsman-James McBey, the renowned artist. Here is the point of the story: even when Lowell Thomas was facing huge debts and severe disappointments, he was concerned, but not worried. He knew that if he let his reverses get him down, he would be worthless to everyone, including his creditors. So each morning before he started out, he bought a flower, put it in his buttonhole, and went swinging down Oxford Street with his head high and his step spirited. He thought positive, courageous thoughts and refused to let defeat defeat him. To him, being licked was all part of the game-the useful training you had to expect if you wanted to get to the top.

Our mental attitude has an almost unbelievable effect even on our physical powers. The famous British psychiatrist, J. A. Hadfield, gives a striking illustration of that fact in his splendid book, *The Psychology of Power*. "I asked three men," he writes, "to submit themselves to test the effect of mental suggestion on their strength, which was measured by gripping a dynamometer." He told them to grip the dynamometer with all their might. He had them do this under three different sets of conditions.

When he tested them under normal waking conditions, their average grip was 101 pounds.

When he tested them after he had hypnotised them and told them that they were very weak, they could grip only 29 pounds -less than a third of their normal strength. (One of these men was a prize fighter; and when he

was told under hypnosis that he was weak, he remarked that his arm felt tiny, just like a baby's".)

When Captain Hadfield then tested these men a third time, telling them under hypnosis that they were very strong, they were able to grip an average of 142 pounds. When their minds were filled with positive thoughts of strength, they increased their actual physical powers almost five hundred per cent.

Such is the incredible power of our mental attitude.

To illustrate the magic power of thought, let me tell you one of the most astounding stories in the annals of America. I could write a book about it; but let's be brief. On a frosty October night, shortly after the close of the Civil War, a homeless, destitute woman, who was little more than a wanderer on the face of the earth, knocked at the door of "Mother" Webster, the wife of a retired sea captain, living in Amesbury, Massachusetts.

Opening the door, "Mother" Webster saw a frail little creature, "scarcely more than a hundred pounds of frightened skin and bones". The stranger, a Mrs. Glover, explained she was seeking a home where she could think and work out a great problem that absorbed her day and night.

"Why not stay here?" Mrs. Webster replied. "I'm all alone in this big house."

Mrs. Glover might have remained indefinitely with "Mother" Webster, if the latter's son-in-law, Bill Ellis, hadn't come up from New York for a vacation. When he discovered Mrs. Glover's presence, he shouted: "I'll have no vagabonds in this house"; and he shoved this homeless woman out of the door. A driving rain was falling. She stood shivering in the rain for a few minutes, and then started down the road, looking for shelter. Here is the astonishing part of the story. That "vagabond" whom Bill Ellis put out of the house was destined to have as much influence on the thinking of the world as any other woman who ever walked this earth. She is now known to millions of devoted followers as Mary Baker Eddy – the founder of Christian Science.

Yet, until this time, she had known little in life except sickness, sorrow, and tragedy. Her first husband had died shortly after their marriage. Her second husband had deserted her and eloped with a married woman. He

later died in a poor-house. She had only one child, a son; and she was forced, because of poverty, illness, and jealousy, to give him up when he was four years old. She lost all track of him and never saw him again for thirty-one years.

Because of her own ill health, Mrs. Eddy had been interested for years in what she called “the science of mind healing”. But the dramatic turning point in her life occurred in Lynn, Massachusetts. Walking downtown one cold day, she slipped and fell on the icy pavement-and was knocked unconscious. Her spine was so injured that she was convulsed with spasms. Even the doctor expected her to die. If by some miracle she lived, he declared that she would never walk again.

Lying on what was supposed to be her deathbed, Mary Baker Eddy opened her Bible, and was led, she declared, by divine guidance to read these words from Saint Matthew: “And, behold, they brought to him a man sick of the palsy, lying on a bed: and Jesus... said unto the sick of the palsy: Son, be of good cheer; thy sins be forgiven thee... Arise, take up thy bed, and go unto thine house. And he arose, and departed to his house.”

These words of Jesus, she declared, produced within her such a strength, such a faith, such a surge of healing power, that she “immediately got out of bed and walked”.

“That experience,” Mrs. Eddy declared, “was the falling apple that led me to the discovery of how to be well myself, and how to make others so... I gained the scientific certainty that all causation was Mind, and every effect a mental phenomenon.”

Such was the way in which Mary Baker Eddy became the founder and high priestess of a new religion: Christian Science – the only great religious faith ever established by a woman – a religion that has encircled the globe.

You are probably saying to yourself by now: “This man Carnegie is proselytising for Christian Science.” No. You are wrong. I am not a Christian Scientist. But the longer I live, the more deeply I am convinced of the tremendous power of thought. As a result of thirty-five years spent in teaching adults, I know men and women can banish worry, fear, and various kind of illness, and can transform their lives by changing their thoughts. I know! I know!! I know!!! I have seen such incredible transformations

performed hundreds of times. I have seen them so often that I no longer wonder at them.

For example, one of these transformations happened to one of my students, Frank J. Whaley, of 1469 West Idaho Street, Saint Paul, Minnesota. He had a nervous breakdown. What brought it on? Worry. Frank Whaley tells me: “I worried about everything: I worried because I was too thin; because I thought I was losing my hair; because I feared I would never make enough money to get married; because I felt I would never make a good father; because I feared I was losing the girl I wanted to marry; because I felt I was not living a good life. I worried about the impression I was making on other people. I worried because I thought I had stomach ulcers. I could no longer work; I gave up my job. I built up tension inside me until I was like a boiler without a safety valve. The pressure got so unbearable that something had to give-and it did. If you have never had a nervous breakdown, pray God that you never do, for no pain of the body can exceed the excruciating pain of an agonised mind.

“My breakdown was so severe that I couldn’t talk even to my own family. I had no control over my thoughts. I was filled with fear. I would jump at the slightest noise. I avoided everybody. I would break out crying for no apparent reason at all.

“Every day was one of agony. I felt that I was deserted by everybody – even God. I was tempted to jump into the river and end it all.

“I decided instead to take a trip to Florida, hoping that a change of scene would help me. As I stepped on the train, my father handed me a letter and told me not to open it until I reached Florida. I landed in Florida during the height of the tourist season. Since I couldn’t get in a hotel, I rented a sleeping room in a garage. I tried to get a job on a tramp freighter out of Miami, but had no luck. So I spent my time at the beach. I was more wretched in Florida than I had been at home; so I opened the envelope to see what Dad had written. His note said: ‘Son, you are 1,500 miles from home, and you don’t feel any different, do you? I knew you wouldn’t, because you took with you the one thing that is the cause of all your trouble, that is, yourself. There is nothing wrong with either your body or your mind. It is not the situations you have met that have thrown you; it is

what you think of these situations. “As a man thinketh in his heart, so is he.” When you realise that, son, come home, for you will be cured.’

“Dad’s letter made me angry. I was looking for sympathy, not instruction. I was so mad that I decided then and there that I would never go home. That night as I was walking down one of the side streets of Miami, I came to a church where services were going on. Having no place to go, I drifted in and listened to a sermon on the text: ‘He who conquers his spirit is mightier than he who take that city.’ Sitting in the sanctity of the house of God and hearing the same thoughts that my Dad had written in his letter-all this swept the accumulated litter out of my brain. I was able to think clearly and sensibly for the first time in my life. I realised what a fool I had been. I was shocked to see myself in my true light: here I was, wanting to change the whole world and everyone in it- when the only thing that needed changing was the focus of the lens of the camera which was my mind.

“The next morning I packed and started home. A week later I was back on the job. Four months later I married the girl I had been afraid of losing. We now have a happy family of five children. God has been good to me both materially and mentally. At the time of the breakdown I was a night foreman of a small department handling eighteen people. I am now superintendent of carton manufacture in charge of over four hundred and fifty people. Life is much fuller and friendlier. I believe I appreciate the true values of life now. When moments of uneasiness try to creep in (as they will in everyone’s life) I tell myself to get that camera back in focus, and everything is O.K.

“I can honestly say that I am glad I had the breakdown, because I found out the hard way what power our thoughts can have over our mind and our body. Now I can make my thoughts work for me instead of against me. I can see now that Dad was right when he said it wasn’t outward situations that had caused all my suffering, but what I thought of those situations. And as soon as I realised that, I was cured-and stayed cured.” Such was the experience of Frank J. Whaley.

I am deeply convinced that our peace of mind and the joy we get out of living depends not on where we are, or what we have, or who we are, but solely upon our mental attitude. Outward conditions have very little to do with it. For example, let’s take the case of old John Brown, who was hanged

for seizing the United States arsenal at Harpers Ferry and trying to incite the slaves to rebellion. He rode away to the gallows, sitting on his coffin. The jailer who rode beside him was nervous and worried. But old John Brown was calm and cool. Looking up at the Blue Ridge mountains of Virginia, he exclaimed: "What a beautiful country! I never had an opportunity to really see it before."

Or take the case of Robert Falcon Scott and his companions- the first Englishman ever to reach the South Pole. Their return trip was probably the cruelest journey ever undertaken by man. Their food was gone and so was their fuel. They could no longer march because a howling blizzard roared down over the rim of the earth for eleven days and nights-a wind so fierce and sharp that it cut ridges in the polar ice. Scott and his companions knew they were going to die; and they had brought a quantity of opium along for just such an emergency. A big dose of opium, and they could all lie down to pleasant dreams, never to wake again. But they ignored the drug, and died "singing ringing songs of cheer". We know they did because of a farewell letter found with their frozen bodies by a searching party, eight months later.

Yes, if we cherish creative thoughts of courage and calmness, we can enjoy the scenery while sitting on our coffin, riding to the gallows; or we can fill our tents with "ringing songs of cheer", while starving and freezing to death.

Milton in his blindness discovered that same truth three hundred years ago:

The mind is its own place, and in itself  
Can make a heaven of Hell, a hell of Heaven.

Napoleon and Helen Keller are perfect illustrations of Milton's statement: Napoleon had everything men usually crave-glory, power, riches-yet he said at St. Helena: "I have never known six happy days in my life"; while Helen Keller- blind, deaf, dumb-declared: "I have found life so beautiful."

If half a century of living has taught me anything at all, it has taught me that "Nothing can bring you peace but yourself."

I am merely trying to repeat what Emerson said so well in the closing words of his essay on "Self-Reliance": "A political victory, a rise in rents,



the recovery of your sick, or the return of your absent friend, or some other quite external event, raises your spirits, and you think good days are preparing for you. Do not believe it. It can never be so. Nothing can bring you peace but yourself.”

Epictetus, the great Stoic philosopher, warned that we ought to be more concerned about removing wrong thoughts from the mind than about removing “tumours and abscesses from the body.”

Epictetus said that nineteen centuries ago, but modern medicine would back him up. Dr. G. Canby Robinson declared that four out of five patients admitted to Johns Hopkins Hospital were suffering from conditions brought on in part by emotional strains and stresses. This was often true even in cases of organic disturbances. “Eventually,” he declared, “these trace back to maladjustments to life and its problems.”

Montaigne, the great French philosopher, adopted these seventeen words as the motto of his life: “A man is not hurt so much by what happens, as by his opinion of what happens.” And our opinion of what happens is entirely up to us.

What do I mean? Have I the colossal effrontery to tell you to your face – when you are mowed down by troubles, and your nerves are sticking out like wires and curling up at the ends – have I the colossal effrontery to tell you that, under those conditions, you can change your mental attitude by an effort of will? Yes, I mean precisely that! And that is not all. I am going to show you how to do it. It may take a little effort, but the secret is simple.

William James, who has never been topped in his knowledge of practical psychology, once made this observation: “Action seems to follow feeling, but really action and feeling go together; and by regulating the action, which is under the more direct control of the will, we can indirectly regulate the feeling, which is not.”

In other words, William James tells us that we cannot instantly change our emotions just by “making up our minds to” – but that we can change our actions. And that when we change our actions, we will automatically change our feelings.

“Thus,” he explains, “The sovereign voluntary path to cheerfulness, if your cheerfulness be lost, is to sit up cheerfully and to act and speak as if

cheerfulness were already there.”

Does that simple trick work? It works like plastic surgery! Try it yourself. Put a big, broad, honest-to-God smile on your face; throw back your shoulders; take a good, deep breath; and sing a snatch of song. If you can't sing, whistle. If you can't whistle, hum. You will quickly discover what William James was talking about-that it is physically impossible to remain blue or depressed while you are acting out the symptoms of being radiantly happy!

This is one of the little basic truths of nature that can easily work miracles in all our lives. I know a woman in California -I won't mention her name-who could wipe out all of her miseries in twenty-fours if only she knew this secret. She's old, and she's a widow-that's sad, I admit-but does she try to act happy? No; if you ask her how she is feeling, she says: “Oh, I'm all right”-but the expression on her face and the whine in her voice say: “Oh, God, if you only knew the troubles I've seen!” She seems to reproach you for being happy in her presence. Hundreds of women are worse off than she is: her husband left her enough insurance to last the rest of her life, and she has married children to give her a home. But I've rarely seen her smile. She complains that all three of her sons-in-law are stingy and selfish-although she is a guest in their homes for months at a time. And she complains that her daughters never give her presents-although she hoards her own money carefully, “for my old age”. She is a blight on herself and her unfortunate family! But does it have to be so? That is the pity of it-she could change herself from a miserable, bitter, and unhappy old woman into an honoured and beloved member of the family-if she wanted to change. And all she would have to do to work this transformation would be to start acting cheerful; start acting as though she had a little love to give away-instead of squandering it all on her own unhappy and embittered self.

I know a man in Indiana-H. J. Englert, of 1335 nth Street, Tell City, Indiana-who is still alive today because he discovered this secret. Ten years ago Mr. Englert had a case of scarlet fever; and when he recovered, he found he had developed nephritis, a kidney disease. He tried all kinds of doctors, “even quacks”, he informs me, but nothing could cure him.

Then, a short time ago, he got other complications. His blood pressure soared. He went to a doctor, and was told that his blood pressure was hitting

the top at 214. He was told that it was fatal-that the condition was progressive, and he had better put his affairs in order at once.

“I went home,” he says, “and made sure that my insurance was all paid up, and then I apologised to my Maker for all my mistakes, and settled down to gloomy meditations.

“I made everyone unhappy. My wife and family were miserable, and I was buried deep in depression myself. However, after a week of wallowing in self-pity, I said to myself: ‘You’re acting like a fool! You may not die for a year yet, so why not try to be happy while you’re here?’

“I threw back my shoulders, put a smile on my face, and attempted to act as though everything were normal. I admit it was an effort at first but I forced myself to be pleasant and cheerful; and this not only helped my family, but it also helped me.

“The first thing I knew, I began to feel better-almost as well as I pretended to feel! The improvement went on. And today-months after I was supposed to be in my grave-I am not only happy, well, and alive, but my blood pressure is down! I know one thing for certain: the doctor’s prediction would certainly have come true if I had gone on thinking ‘dying’ thoughts of defeat. But I gave my body a chance to heal itself, by nothing in the world but a change of mental attitude!”

Let me ask you a question: If merely acting cheerful and thinking positive thoughts of health and courage can save this man’s life, why should you and I tolerate for one minute more our minor glooms and depressions? Why make ourselves, and everyone around us, unhappy and blue, when it is possible for us to start creating happiness by merely acting cheerful?

Years ago, I read a little book that had a lasting and profound effect on my life. It was called *As a Man Thinketh* (Fowler & Co. Ltd.) by James Lane Allen, and here’s what it said:

“A man will find that as he alters his thoughts towards things and other people, things and other people will alter towards him... Let a man radically alter his thoughts, and he will be astonished at the rapid transformation it will effect in the material conditions of his life. Men do not attract that which they want, but that which they are... The divinity that shapes our ends is in ourselves. It is our very self... All that a man achieves

is the direct result of his own thoughts... A man can only rise, conquer and achieve by lifting up his thoughts. He can only remain weak and abject and miserable by refusing to lift up his thoughts.”

According to the book of Genesis, the Creator gave man dominion over the whole wide earth. A mighty big present. But I am not interested in any such super-royal prerogatives. All I desire is dominion over myself- dominion over my thoughts; dominion over my fears; dominion over my mind and over my spirit. And the wonderful thing is that I know that I can attain this dominion to an astonishing degree, any time I want to, by merely controlling my actions-which in turn control my reactions.

So let us remember these words of William James: “Much of what we call Evil... can often be converted into a bracing and tonic good by a simple change of the sufferer’s inner attitude from one of fear to one of fight.”

Let’s fight for our happiness!

Let’s fight for our happiness by following a daily programme of cheerful and constructive thinking. Here is such a programme. It is entitled “Just for Today”. I found this programme so inspiring that I gave away hundreds of copies. It was written thirty-six years ago by the late Sibyl F. Partridge. If you and I follow it, we will eliminate most of our worries and increase immeasurably our portion of what the French call la joie de vivre.

## **Just For Today**

1. Just for today I will be happy. This assumes that what Abraham Lincoln said is true, that “most folks are about as happy as they make up their minds to be.” Happiness is from within; it is not a matter of externals.

2. Just for today I will try to adjust myself to what is, and not try to adjust everything to my own desires. I will take my family, my business, and my luck as they come and fit myself to them.

3. Just for today I will take care of my body. I will exercise it, care for it, nourish it, not abuse it nor neglect it, so that it will be a perfect machine for my bidding.

4. Just for today I will try to strengthen my mind. I will learn something useful. I will not be a mental loafer. I will read something that requires effort, thought and concentration.

5. Just for today I will exercise my soul in three ways: I will do somebody a good turn and not get found out. I will do at least two things I don't want to do, as William James suggests, just for exercise.

6. Just for today I will be agreeable. I will look as well as I can, dress as becomingly as possible, talk low, act courteously, be liberal with praise, criticise not at all, nor find fault with anything and not try to regulate nor improve anyone.

7. Just for today I will try to live through this day only, not to tackle my whole life problem at once. I can do things for twelve hours that would appall me if I had to keep them up for a lifetime.

8. Just for today I will have a programme. I will write down what I expect to do every hour. I may not follow it exactly, but I will have it. It will eliminate two pests, hurry and indecision.

9. Just for today I will have a quiet half-hour all by myself and relax. In this half-hour sometimes I will think of God, so as to get a little more perspective into my life.

10. Just for today I will be unafraid, especially I will not be afraid to be happy, to enjoy what is beautiful, to love, and to believe that those I love, love me.

If we want to develop a mental attitude that will bring us peace and happiness, here is Rule 1:

Think and act cheerfully, and you will feel cheerful.

## Chapter 13 – The High Cost Of Getting Even

One night, years ago, as I was travelling through Yellowstone Park, I sat with other tourists on bleachers facing a dense growth of pine and spruce. Presently the animal which we had been waiting to see, the terror of the forests, the grizzly bear, strode out into the glare of the lights and began devouring the garbage that had been dumped there from the kitchen of one of the park hotels. A forest ranger, Major Martindale, sat on a horse and talked to the excited tourists about bears. He told us that the grizzly bear can whip any other animal in the Western world, with the possible exception of the buffalo and the Kadiak bear; yet I noticed that night that there was one animal, and only one, that the grizzly permitted to come out of the forest and eat with him under the glare of the lights: a skunk. The grizzly knew that he could liquidate a skunk with one swipe of his mighty paw. Why didn't he do it? Because he had found from experience that it didn't pay.

I found that out, too. As a farm boy, I trapped four-legged skunks along the hedgerows in Missouri; and, as a man, I encountered a few two-legged skunks on the sidewalks of New York. I have found from sad experience that it doesn't pay to stir up either variety.

When we hate our enemies, we are giving them power over us: power over our sleep, our appetites, our blood pressure, our health, and our happiness. Our enemies would dance with joy if only they knew how they were worrying us, lacerating us and getting even with us! Our hate is not hurting them, but our hate is turning our own days and nights into a hellish turmoil.

Who do you suppose said this: "If selfish people try to take advantage of you, cross them off your list, but don't try to get even. When you try to get even, you hurt yourself more than you hurt the other fellow"?... Those words sound as if they might have been uttered by some starry-eyed idealist. But they weren't. Those words appeared in a bulletin issued by the Police Department of Milwaukee.

How will trying to get even hurt you? In many ways. According to Life magazine, it may even wreck your health. "The chief personality characteristic of persons with hypertension [high blood pressure] is

resentment,” said Life. “When resentment is chronic, chronic hypertension and heart trouble follow.”

So you see that when Jesus said: “Love your enemies”, He was not only preaching sound ethics. He was also preaching twentieth-century medicine. When He said: “Forgive seventy time seven”, Jesus was telling you and me how to keep from having high blood pressure, heart trouble, stomach ulcers, and many other ailments.

A friend of mine recently had a serious heart attack. Her physician put her to bed and ordered her to refuse to get angry about anything, no matter what happened. Physicians know that if you have a weak heart, a fit of anger can kill you. Did I say can kill you? A fit of anger did kill a restaurant owner in Spokane, Washington, a few years ago. I have in front of me now a letter from Jerry Swartout, chief of the Police Department, Spokane, Washington, saying: “A few years ago, William Falkaber, a man of sixty-eight who owned a café here in Spokane, killed himself by flying into a rage because his cook insisted on drinking coffee out of his saucer. The cafe owner was so indignant that he grabbed a revolver and started to chase the cook and fell dead from heart failure-with his hand still gripping the gun. The coroner’s report declared that anger had caused the heart failure.”

When Jesus said: “Love your enemies”, He was also telling us how to improve our looks. I know women-and so do you-whose faces have been wrinkled and hardened by hate and disfigured by resentment. All the beauty treatments in Christendom won’t improve their looks half so much as would a heart full of forgiveness, tenderness, and love.

Hatred destroys our ability to enjoy even our food. The Bible puts it this way “Better is a dinner of herbs where love is, than a stalled ox and hatred therewith.”

Wouldn’t our enemies rub their hands with glee if they knew that our hate for them was exhausting us, making us tired and nervous, ruining our looks, giving us heart trouble, and probably shortening our lives?

Even if we can’t love our enemies, let’s at least love ourselves. Let’s love ourselves so much that we won’t permit our enemies to control our happiness, our health and our looks. As Shakespeare put it:

Heat not a furnace for your foe so hot  
That it do singe yourself.

When Jesus said that we should forgive our enemies “seventy times seven”, He was also preaching sound business. For example, I have before me as I write a letter I received from George Rona, Fradegata'n 24, Uppsala, Sweden. For years, George Rona was an attorney in Vienna; but during the Second World War, he fled to Sweden. He had no money, needed work badly. Since he could speak and write several languages, he hoped to get a position as correspondent for some firm engaged in importing or exporting. Most of the firms replied that they had no need of such services because of the war, but they would keep his name on file... and so on. One man, however, wrote George Rona a letter saying: “What you imagine about my business is not true. You are both wrong and foolish. I do not need any correspondent. Even if I did need one, I wouldn't hire you because you can't even write good Swedish. Your letter is full of mistakes.”

When George Rona read that letter, he was as mad as Donald Duck. What did this Swede mean by telling him he couldn't write the language! Why, the letter that this Swede himself had written was full of mistakes! So George Rona wrote a letter that was calculated to burn this man up. Then he paused. He said to himself: “Wait a minute, now. How do I know this man isn't right? I have studied Swedish, but it's not my native language, so maybe I do make mistakes I don't know anything about. If I do, then I certainly have to study harder if I ever hope to get a job. This man has possibly done me a favour, even though he didn't mean to. The mere fact that he expressed himself in disagreeable terms doesn't alter my debt to him. Therefore, I am going to write him and thank him for what he has done.”

So George Rona tore up the scorching letter he had already written, and wrote another that said: “It was kind of you to go to the trouble of writing to me, especially when you do not need a correspondent. I am sorry I was mistaken about your firm. The reason that I wrote you was that I made inquiry and your name was given me as a leader in your field. I did not know I had made grammatical errors in my letter. I am sorry and ashamed of myself. I will now apply myself more diligently to the study of the



Swedish language and try to correct my mistakes. I want to thank you for helping me get started on the road to self-improvement.”

Within a few days, George Rona got a letter from this man, asking Rona to come to see him. Rona went-and got a job. George Rona discovered for himself that “a soft answer turned away wrath”.

We may not be saintly enough to love our enemies, but, for the sake of our own health and happiness, let’s at least forgive them and forget them. That is the smart thing to do. “To be wronged or robbed,” said Confucius, “is nothing unless you continue to remember it.” I once asked General Eisenhower’s son, John, if his father ever nourished resentments. “No,” he replied, “Dad never wastes a minute thinking about people he doesn’t like.”

There is an old saying that a man is a fool who can’t be angry, but a man is wise who won’t be angry.

That was the policy of William J. Gaynor, former Mayor of New York. Bitterly denounced by the yellow press, he was shot by a maniac and almost killed. As he lay in the hospital, fighting for his life, he said: “Every night, I forgive everything and everybody.” Is that too idealistic? Too much sweetness and light? If so, let’s turn for counsel to the great German philosopher, Schopenhauer, author of *Studies in Pessimism*.

He regarded life as a futile and painful adventure. Gloom dripped from him as he walked; yet out of the depths of his despair, Schopenhauer cried: “If possible, no animosity should be felt for anyone.”

I once asked Bernard Baruch-the man who was the trusted adviser to six Presidents: Wilson, Harding, Coolidge, Hoover, Roosevelt, and Truman-whether he was ever disturbed by the attacks of his enemies. “No man can humiliate me or disturb me,” he replied. “I won’t let him.”

No one can humiliate or disturb you and me, either-unless we let him.

Sticks and stones may break my bones,  
But words can never hurt me.

“Throughout the ages mankind has burned its candles before those Christ like individuals who bore no malice against their enemies. I have often stood in the Jasper National Park, in Canada, and gazed upon one of the most beautiful mountains in the Western world-a mountain named in honour of Edith Cavell, the British nurse who went to her death like a saint

before a German firing squad on October 12, 1915. Her crime? She had hidden and fed and nursed wounded French and English soldiers in her Belgian home, and had helped them escape into Holland. As the English chaplain entered her cell in the military prison in Brussels that October morning, to prepare her for death, Edith Cavell uttered two sentences that have been preserved in bronze and granite: "I realise that patriotism is not enough. I must have no hatred or bitterness toward anyone." Four years later, her body was removed to England and memorial services were held in Westminster Abbey. Today, a granite statue stands opposite the National Portrait Gallery in London-a statue of one of England's immortals. "I realise that patriotism is not enough. I must have no hatred or bitterness toward anyone."

One sure way to forgive and forget our enemies is to become absorbed in some cause infinitely bigger than ourselves. Then the insults and the enmities we encounter won't matter because we will be oblivious of everything but our cause. As an example, let's take an intensely dramatic event that was about to take place in the pine woods of Mississippi back in 1918. A lynching! Laurence Jones, a coloured teacher and preacher, was about to be lynched. A few years ago, I visited the school that Laurence Jones founded-the Piney Woods Country School-and I spoke before the student body. That school is nationally known today, but the incident I am going to relate occurred long before that. It occurred back in the highly emotional days of the First World War. A rumour had spread through central Mississippi that the Germans were arousing the Negroes and inciting them to rebellion. Laurence Jones, the man who was about to be lynched, was, as I have already said, a Negro himself and was accused of helping to arouse his race to insurrection. A group of white men-pausing outside the church-had heard Laurence Jones shouting to his congregation: "Life is a battle in which every Negro must gird on his armour and fight to survive and succeed."

"Fight!" "Armour!" Enough! Galloping off into the night, these excited young men recruited a mob, returned to the church, put a rope round the preacher, dragged him for a mile up the road, stood him on a heap of faggots, lighted matches, and were ready to hang him and burn him at the same time, when someone shouted: "Let's make the blankety-blank-blank

talk before he burns. Speech! Speech!” Laurence Jones, standing on the faggots, spoke with a rope around his neck, spoke for his life and his cause. He had been graduated from the University of Iowa in 1907. His sterling character, his scholarship and his musical ability had made him popular with both the students and the faculty. Upon graduation, he had turned down the offer of a hotel man to set him up in business, and had turned down the offer of a wealthy man to finance his musical education. Why? Because he was on fire with a vision. Reading the story of Booker T. Washington’s life, he had been inspired to devote his own life to educating the poverty stricken, illiterate members of his race. So he went to the most backward belt he could find in the South—a spot twenty-five miles south of Jackson, Mississippi. Pawning his watch for \$1.65, he started his school in the open woods with a stump for a desk. Laurence Jones told these angry men who were waiting to lynch him of the struggle he had had to educate these unschooled boys and girls and to train them to be good farmers, mechanics, cooks, housekeepers. He told of the white men who had helped him in his struggle to establish Piney Woods Country School—white men who had given him land, lumber, and pigs, cows and money, to help him carry on his educational work.

When Laurence Jones was asked afterward if he didn’t hate the men who had dragged him up the road to hang him and burn him, he replied that he was too busy with his cause to hate – too absorbed in something bigger than himself. “I have no time to quarrel,” he said, “no time for regrets, and no man can force me to stoop low enough to hate him.”

As Laurence Jones talked with sincere and moving eloquence as he pleaded, not for himself but his cause, the mob began to soften. Finally, an old Confederate veteran in the crowd said: “I believe this boy is telling the truth. I know the white men whose names he has mentioned. He is doing a fine work. We have made a mistake. We ought to help him instead of hang him.” The Confederate veteran passed his hat through the crowd and raised a gift of fifty-two dollars and forty cents from the very men who had gathered there to hang the founder of Piney Woods Country School—the man who said: “I have no time to quarrel, no time for regrets, and no man can force me to stoop low enough to hate him.”

Epictetus pointed out nineteen centuries ago that we reap what we sow and that somehow fate almost always makes us pay for our malefactions. “In the long run,” said Epictetus, “every man will pay the penalty for his own misdeeds. The man who remembers this will be angry with no one, indignant with no one, revile no one, blame no one, offend no one, hate no one.”

Probably no other man in American history was ever more denounced and hated and double-crossed than Lincoln. Yet Lincoln, according to Herndon’s classic biography, “never judged men by his like or dislike for them. If any given act was to be performed, he could understand that his enemy could do it just as well as anyone. If a man had maligned him or been guilty of personal ill-treatment, and was the fittest man for the place, Lincoln would give him that place, just as soon as he would give it to a friend... I do not think he ever removed a man because he was his enemy or because he disliked him.”

Lincoln was denounced and insulted by some of the very men he had appointed to positions of high power-men like McClellan, Seward, Stanton, and Chase. Yet Lincoln believed, according to Herndon, his law partner, that “No man was to be eulogised for what he did; or censured for what he did or did not do,” because “all of us are the children of conditions, of circumstances, of environment, of education, of acquired habits and of heredity moulding men as they are and will for ever be.”

Perhaps Lincoln was right. If you and I had inherited the same physical, mental, and emotional characteristics that our enemies have inherited, and if life had done to us what it has done to them, we would act exactly as they do. We couldn’t possibly do anything else. As Clarence Darrow used to say: “To know all is to understand all, and this leaves no room for judgment and condemnation.” So instead of hating our enemies, let’s pity them and thank God that life has not made us what they are. Instead of heaping condemnation and revenge upon our enemies, let’s give them our understanding, our sympathy, our help, our forgiveness, and our prayers.”

I was brought up in a family which read the Scriptures or repeated a verse from the Bible each night and then knelt down and said “family prayers”. I can still hear my father, in a lonely Missouri farmhouse, repeating those words of Jesus- words that will continue to be repeated as

long as man cherishes his ideals: “Love your enemies, bless them that curse you, do good to them that hate you, and pray for them which despitefully use you, and persecute you.”

My father tried to live those words of Jesus; and they gave him an inner peace that the captains and the kings of earth have often sought for in vain.

To cultivate a mental attitude that will bring you peace and happiness, remember that Rule 2 is:

Let's never try to get even with our enemies, because if we do we will hurt ourselves far more than we hurt them. Let's do as General Eisenhower does: let's never waste a minute thinking about people we don't like.

## **Chapter 14 – If You Do This, You Will Never Worry About Ingratitude**

I recently met a business man in Texas who was burned up with indignation. I was warned that he would tell me about it within fifteen minutes after I met him. He did. The incident he was angry about had occurred eleven months previously, but he was still burned up about it. He couldn't speak of anything else. He had given his thirty-four employees ten thousand dollars in Christmas bonuses-approximately three hundred dollars each-and no one had thanked him. "I am sorry," he complained bitterly, "that I ever gave them a penny!"

"An angry man," said Confucius, "is always full of poison." This man was so full of poison that I honestly pitied him. He was about sixty years old. Now, life-insurance companies figure that, on the average, we will live slightly more than two-thirds of the difference between our present age and eighty. So this man-if he was lucky-probably had about fourteen or fifteen years to live. Yet he had already wasted almost one of his few remaining years by his bitterness and resentment over an event that was past and gone. I pitied him.

Instead of wallowing in resentment and self-pity, he might have asked himself why he didn't get any appreciation. Maybe he had underpaid and overworked his employees. Maybe they considered a Christmas bonus not a gift, but something they had earned. Maybe he was so critical and unapproachable that no one dared or cared to thank him. Maybe they felt he gave the bonus because most of the profits were going for taxes, anyway.

On the other hand, maybe the employees were selfish, mean, and ill-mannered. Maybe this. Maybe that. I don't know any more about it than you do. But I do know what Dr. Samuel Johnson said: "Gratitude is a fruit of great cultivation. You do not find it among gross people."

Here is the point I am trying to make: this man made the human and distressing mistake of expecting gratitude. He just didn't know human nature.

If you saved a man's life, would you expect him to be grateful? You might-but Samuel Leibowitz, who was a famous criminal lawyer before he became a judge, saved seventy-eight men from going to the electric chair!

How many of these men, do you suppose, stopped to thank Samuel Leibowitz, or ever took the trouble to send him a Christmas card? How many? Guess... That's right – none.

Christ healed ten lepers in one afternoon-but how many of those lepers even stopped to thank Him? Only one. Look it up in Saint Luke. When Christ turned around to His disciples and asked: "Where are the other nine?" they had all run away. Disappeared without thanks! Let me ask you a question: Why should you and I-or this business man in Texas-expect more thanks for our small favours than was given Jesus Christ?

And when it comes to money matters! Well, that is even more hopeless. Charles Schwab told me that he had once saved a bank cashier who had speculated in the stock market with funds belonging to the bank. Schwab put up the money to save this man from going to the penitentiary. Was the cashier grateful? Oh, yes, for a little while. Then he turned against Schwab and reviled him and denounced him-the very man who had kept him out of jail!

If you gave one of your relatives a million dollars, would you expect him to be grateful? Andrew Carnegie did just that. But if Andrew Carnegie had come back from the grave a little while later, he would have been shocked to find this relative cursing him! Why? Because Old Andy had left 365 million dollars to public charities-and had "cut him off with one measly million," as he put it.

That's how it goes. Human nature has always been human nature-and it probably won't change in your lifetime. So why not accept it? Why not be as realistic about it as was old Marcus Aurelius, one of the wisest men who ever ruled the Roman Empire. He wrote in his diary one day: "I am going to meet people today who talk too much-people who are selfish, egotistical, ungrateful. But I won't be surprised or disturbed, for I couldn't imagine a world without such people." That makes sense, doesn't it? If you and I go around grumbling about ingratitude, who is to blame? Is it human nature-or is it our ignorance of human nature? Let's not expect gratitude. Then, if we get some occasionally, it will come as a delightful surprise. If we don't get it, we won't be disturbed.

Here is the first point I am trying to make in this chapter: It is natural for people to forget to be grateful; so, if we go around expecting gratitude, we are headed straight for a lot of heartaches.

I know a woman in New York who is always complaining because she is lonely. Not one of her relatives wants to go near her-and no wonder. If you visit her, she will tell you for hours what she did for her nieces when they were children: she nursed them through the measles and the mumps and the whooping-cough; she boarded them for years; she helped to send one of them through business school, and she made a home for the other until she got married.

Do the nieces come to see her? Oh, yes, now and then, out of a spirit of duty. But they dread these visits. They know they will have to sit and listen for hours to half-veiled reproaches. They will be treated to an endless litany of bitter complaints and self-pitying sighs. And when this woman can no longer bludgeon, browbeat, or bully her nieces into coming to see her, she has one of her “spells”. She develops a heart attack.

Is the heart attack real? Oh, yes. The doctors say she has “a nervous heart”, suffers from palpitations. But the doctors also say they can do nothing for her – her trouble is emotional.

What this woman really wants is love and attention. But she calls it “gratitude”. And she will never get gratitude or love, because she demands it. She thinks it’s her due.

There are thousands of women like her, women who are ill from “ingratitude”, loneliness, and neglect. They long to be loved; but the only way in this world that they can ever hope to be loved is to stop asking for it and to start pouring out love without hope of return.

Does that sound like sheer, impractical, visionary idealism? It isn’t. It is just horse sense. It is a good way for you and me to find the happiness we long for. I know. I have seen it happen right in my own family. My own mother and father gave for the joy of helping others. We were poor-always overwhelmed by debts. Yet, poor as we were, my father and mother always managed to send money every year to an orphans’ home-the Christian Home in Council Bluffs, Iowa. Mother and Father never visited that home. Probably no one thanked them for their gifts-except by letter – but they



were richly repaid, for they had the joy of helping little children – without wishing for or expecting any gratitude in return.

After I left home, I would always send Father and Mother a cheque at Christmas and urge them to indulge in a few luxuries for themselves. But they rarely did. When I came home a few days before Christmas, Father would tell me of the coal and groceries they had bought for some “wider woman” in town who had a lot of children and no money to buy food and fuel. What joy they got out of these gifts – the joy of giving without accepting anything whatever in return!

I believe my father would almost have qualified for Aristotle’s description of the ideal man-the man most worthy of being happy. “The ideal man,” said Aristotle, “takes joy in doing favours for others; but he feels ashamed to have others do favours for him. For it is a mark of superiority to confer a kindness; but it is a mark of inferiority to receive it.”

Here is the second point I am trying to make in this chapter: If we want to find happiness, let’s stop thinking about gratitude or ingratitude and give for the inner joy of giving.

Parents have been tearing their hair about the ingratitude of children for ten thousand years. Even Shakespeare’s King Lear cried out: “How sharper than a serpent’s tooth it is to have a thankless child!”

But why should children be thankful-unless we train them to be? Ingratitude is natural like weeds. Gratitude is like a rose. It has to be fed and watered and cultivated and loved and protected.

If our children are ungrateful, who is to blame? Maybe we are. If we have never taught them to express gratitude to others, how can we expect them to be grateful to us?

I know a man in Chicago who has cause to complain of the ingratitude of his stepsons. He slaved in a box factory, seldom earning more than forty dollars a week. He married a widow, and she persuaded him to borrow money and send her two grown sons to college. Out of his salary of forty dollars a week, he had to pay for food, rent, fuel, clothes, and also for the payments on his notes. He did this for four years, working like a coolie, and never complaining.

Did he get any thanks? No; his wife took it all for granted – and so did her sons. They never imagined that they owed their stepfather anything – not even thanks!

Who was to blame? The boys? Yes; but the mother was even more to blame. She thought it was a shame to burden their young lives with “a sense of obligation”. She didn’t want her sons to “start out under debt”. So she never dreamed of saying: “What a prince your stepfather is to help you through college!” Instead, she took the attitude: “Oh, that’s the least he can do.”

She thought she was sparing her sons, but in reality, she was sending them out into life with the dangerous idea that the world owed them a living. And it was a dangerous idea – for one of those sons tried to “borrow” from an employer, and ended up in jail!

We must remember that our children are very much what we make them. For example, my mother’s sister-Viola Alexander, of 144 West Minnehala Parkway, Minneapolis – is a shining example of a woman who has never had cause to complain about the “ingratitude” of children. When I was a boy, Aunt Viola took her own mother into her home to love and take care of; and she did the same thing for her husband’s mother. I can still close my eyes and see those two old ladies sitting before the fire in Aunt Viola’s farmhouse. Were they any “trouble” to Aunt Viola? Oh, often, I suppose. But you would never have guessed it from her attitude. She loved those old ladies – so she pampered them, and spoiled them, and made them feel at home. In addition, Aunt Viola had six children of her own; but it never occurred to her that she was doing anything especially noble, or deserved any halos for taking these old ladies into her home. To her, it was the natural thing, the right thing, the thing she wanted to do.

Where is Aunt Viola today? Well, she has now been a widow for twenty-odd years, and she has five grown-up children- five separate households-all clamouring to share her, and to have her come and live in their homes! Her children adore her; they never get enough of her. Out of “gratitude”? Nonsense! It is love-sheer love. Those children breathed in warmth and radiant human-kindness all during their childhoods. Is it any wonder that, now that the situation is reversed, they give back love?

So let us remember that to raise grateful children, we have to be grateful. Let us remember “little pitchers have big ears”-and watch what we say. To illustrate-the next time we are tempted to belittle someone’s kindness in the presence of our children, let’s stop. Let’s never say: “Look at these dishcloths Cousin Sue sent for Christmas. She knit them herself. They didn’t cost her a cent!” The remark may seem trivial to us-but the children are listening. So, instead, we had better say: “Look at the hours Cousin Sue spent making these for Christmas! Isn’t she nice? Let’s write her a thank-you note right now.” And our children may unconsciously absorb the habit of praise and appreciation.

To avoid resentment and worry over ingratitude, here is Rule 3:

A. Instead of worrying about ingratitude, let’s expect it. Let’s remember that Jesus healed ten lepers in one day-and only one thanked Him. Why should we expect more gratitude than Jesus got?

B. Let’s remember that the only way to find happiness is not to expect gratitude, but to give for the joy of giving.

C. Let’s remember that gratitude is a “cultivated” trait; so if we want our children to be grateful, we must train them to be grateful.

## **Chapter 15 – Would You Take A Million Dollars For What You Have?**

I have known Harold Abbott for years. He lives at 820 South Madison Avenue, Webb City, Missouri. He used to be my lecture manager. One day he and I met in Kansas City and he drove me down to my farm at Belton, Missouri. During that drive, I asked him how he kept from worrying; and he told me an inspiring story that I shall never forget.

“I used to worry a lot,” he said, “but one spring day in 1934, I was walking down West Dougherty Street in Webb City when I saw a sight that banished all my worries. It all happened in ten seconds, but during those ten seconds I learned more about how to live than I had learned in the previous ten years. For two years I had been running a grocery store in Webb City,” Harold Abbott said, as he told me the story. “I had not only lost all my savings, but I had incurred debts that took me seven years to pay back. My grocery store had been closed the previous Saturday; and now I was going to the Merchants and Miners Bank to borrow money so I could go to Kansas City to look for a job.

I walked like a beaten man. I had lost all my fight and faith. Then suddenly I saw coming down the street a man who had no legs. He was sitting on a little wooden platform equipped with wheels from roller skates. He propelled himself along the street with a block of wood in each hand. I met him just after he had crossed the street and was starting to lift himself up a few inches over the kern to the sidewalk. As he tilted his little wooden platform to an angle, his eyes met mine. He greeted me with a grand smile. ‘Good morning, sir. It is a fine morning, isn’t it?’ he said with spirit. As I stood looking at him, I realised how rich I was. I had two legs. I could walk. I felt ashamed of my self-pity. I said to myself if he can be happy, cheerful, and confident without legs, I certainly can with legs. I could already feel my chest lifting. I had intended to ask the Merchants and Miners Bank for only one hundred dollars. But now I had courage to ask for two hundred. I had intended to say that I wanted to go to Kansas City to try to get a job. But now I announced confidently that I wanted to go to Kansas City to get a job. I got the loan; and I got the job.

“I now have the following words pasted on my bathroom mirror, and I read them every morning as I shave:

I had the blues because I had no shoes,  
Until upon the street, I met a man who had no feet.”

I once asked Eddie Rickenbacker what was the biggest lesson he had learned from drifting about with his companions in life rafts for twenty-one days, hopelessly lost in the Pacific. “The biggest lesson I learned from that experience,” he said, “was that if you have all the fresh water you want to drink and all the food you want to eat, you ought never to complain about anything.”

Time ran an article about a sergeant who had been wounded on Guadalcanal. Hit in the throat by a shell fragment, this sergeant had had seven blood transfusions. Writing a note to his doctor, he asked: “Will I live?” The doctor replied: “Yes.” He wrote another note, asking: “Will I be able to talk?” Again the answer was yes. He then wrote another note, saying: “Then what in hell am I worrying about?”

Why don’t you stop right now and ask yourself: “What in the hell am I worrying about?” You will probably find that it is comparatively unimportant and insignificant.

About ninety per cent of the things in our lives are right and about ten per cent are wrong. If we want to be happy, all we have to do is to concentrate on the ninety per cent that are right and ignore the ten per cent that are wrong. If we want to be worried and bitter and have stomach ulcers, all we have to do is to concentrate on the ten per cent that are wrong and ignore the ninety per cent that are glorious.

The words “Think and Thank” are inscribed in many of the Cromwellian churches of England. These words ought to be inscribed in our hearts, too: “Think and Thank”. Think of all we have to be grateful for, and thank God for all our boons and bounties.

Jonathan Swift, author of *Gulliver’s Travels*, was the most devastating pessimist in English literature. He was so sorry that he had been born that he wore black and fasted on his birthdays; yet, in his despair, this supreme pessimist of English literature praised the great health-giving powers of

cheerfulness and happiness. “The best doctors in the world,” he declared, “are Doctor Diet, Doctor Quiet, and Doctor Merryman.”

You and I may have the services of “Doctor Merryman” free every hour of the day by keeping our attention fixed on all the incredible riches we possess—riches exceeding by far the fabled treasures of Ali Baba. Would you sell both your eyes for a billion dollars? What would you take for your two legs? Your hands? Your hearing? Your children? Your family? Add up your assets, and you will find that you won’t sell what you have for all the gold ever amassed by the Rockefellers, the Fords and the Morgans combined.

But do we appreciate all this? Ah, no. As Schopenhauer said: “We seldom think of what we have but always of what we lack.” Yes, the tendency to “seldom think of what we have but always of what we lack” is the greatest tragedy on earth. It has probably caused more misery than all the wars and diseases in history.

It caused John Palmer to turn “from a regular guy into an old grouch”, and almost wrecked his home. I know because he told me so.

Mr. Palmer lives at 30 19th Avenue, Paterson, New Jersey. “Shortly after I returned from the Army,” he said, “I started in business for myself. I worked hard day and night. Things were going nicely. Then trouble started. I couldn’t get parts and materials. I was afraid I would have to give up my business. I worried so much that I changed from a regular guy into an old grouch. I became so sour and cross that—well, I didn’t know it then; but I now realise that I came very near to losing my happy home. Then one day a young, disabled veteran who works for me said: ‘Johnny, you ought to be ashamed of yourself. You take on as if you were the only person in the world with troubles. Suppose you do have to shut up shop for a while—so what? You can start up again when things get normal. You’ve got a lot to be thankful for. Yet you are always growling. Boy, how I wish I were in your shoes I Look at me. I’ve got only one arm, and half of my face is shot away, and yet I am not complaining. If you don’t stop your growling and grumbling, you will lose not only your business, but also your health, your home, and your friends!’

“Those remarks stopped me dead in my tracks. They made me realise how well off I was. I resolved then and there that I would change and be my

old self again-and I did.”

A friend of mine, Lucile Blake, had to tremble on the edge of tragedy before she learned to be happy about what she had instead of worrying over what she lacked.

I met Lucile years ago, when we were both studying short-story writing in the Columbia University School of Journalism. Nine years ago, she got the shock of her life. She was living then in Tucson, Arizona. She had—well, here is the story as she told it to me:

“I had been living in a whirl: studying the organ at the University of Arizona, conducting a speech clinic in town, and teaching a class in musical appreciation at the Desert Willow Ranch, where I was staying. I was going in for parties, dances, horseback rides under the stars. One morning I collapsed. My heart! ‘You will have to lie in bed for a year of complete rest,’ the doctor said. He didn’t encourage me to believe I would ever be strong again.

“In bed for a year! To be an invalid—perhaps to die! I was terror-stricken! Why did all this have to happen to me? What had I done to deserve it? I wept and wailed. I was bitter and rebellious. But I did go to bed as the doctor advised. A neighbour of mine, Mr. Rudolf, an artist, said to me: ‘You think now that spending a year in bed will be a tragedy. But it won’t be. You will have time to think and get acquainted with yourself. You will make more spiritual growth in these next few months than you have made during all your previous life.’ I became calmer, and tried to develop a new sense of values.

I read books of inspiration. One day I heard a radio commentator say: ‘You can express only what is in your own consciousness.’ I had heard words like these many times before, but now they reached down inside me and took root. I resolved to think only the thoughts I wanted to live by: thoughts of joy, happiness, health. I forced myself each morning, as soon as I awoke, to go over all the things I had to be grateful for. No pain. A lovely young daughter. My eyesight. My hearing. Lovely music on the radio. Time to read. Good food. Good friends. I was so cheerful and had so many visitors that the doctor put up a sign saying that only one visitor at a time would be allowed in my cabin and only at certain hours.

“Nine years have passed since then, and I now lead a full, active life. I am deeply grateful now for that year I spent in bed. It was the most valuable and the happiest year I spent in Arizona. The habit I formed then of counting my blessings each morning still remains with me. It is one of my most precious possessions. I am ashamed to realise that I never really learned to live until I feared I was going to die.”

My dear Lucile Blake, you may not realise it, but you learned the same lesson that Dr. Samuel Johnson learned two hundred years ago. “The habit of looking on the best side of every event,” said Dr. Johnson, “is worth more than a thousand pounds a year.”

Those words were uttered, mind you, not by a professional optimist, but by a man who had known anxiety, rags, and hunger for twenty years-and finally became one of the most eminent writers of his generation and the most celebrated conversationalist of all time.

Logan Pearsall Smith packed a lot of wisdom into a few words when he said: “There are two things to aim at in life: first, to get what you want; and, after that, to enjoy it. Only the wisest of mankind achieve the second.”

Would you like to know how to make even dishwashing at the kitchen sink a thrilling experience? If so, read an inspiring book of incredible courage by Borghild Dahl. It is called *I Wanted to See*.

This book was written by a woman who was practically blind for half a century. “I had only one eye,” she writes, “and it was so covered with dense scars that I had to do all my seeing through one small opening in the left of the eye. I could see a book only by holding it up close to my face and by straining my one eye as hard as I could to the left.”

But she refused to be pitied, refused to be considered “different”. As a child, she wanted to play hopscotch with other children, but she couldn’t see the markings. So after the other children had gone home, she got down on the ground and crawled along with her eyes near to the marks. She memorised every bit of the ground where she and her friends played and soon became an expert at running games. She did her reading at home, holding a book of large print so close to her eyes that her eyelashes brushed the pages. She earned two college degrees: an A B. from the University of Minnesota and a Master of Arts from Columbia University.



She started teaching in the tiny village of Twin Valley, Minnesota, and rose until she became professor of journalism and literature at Augustana College in Sioux Falls, South Dakota. She taught there for thirteen years, lecturing before women's clubs and giving radio talks about books and authors. "In the back of my mind," she writes, "there had always lurked a fear of total blindness. In order to overcome this, I had adopted a cheerful, almost hilarious, attitude towards life."

Then in 1943, when she was fifty-two years old, a miracle happened: an operation at the famous Mayo Clinic. She could now see forty times as well as she had ever been able to see before.

A new and exciting world of loveliness opened before her. She now found it thrilling even to wash dishes in the kitchen sink. "I begin to play with the white fluffy suds in the dish-pan," she writes. "I dip my hands into them and I pick up a ball of tiny soap bubbles. I hold them up against the light, and in each of them I can see the brilliant colours of a miniature rainbow."

As she looked through the window above the kitchen sink, she saw "the flapping grey black wings of the sparrows flying through the thick, falling snow."

She found such ecstasy looking at the soap bubbles and sparrows that she closed her book with these words: " 'Dear Lord,' I whisper, 'Our Father in Heaven, I thank Thee. I thank Thee.' "

Imagine thanking God because you can wash dishes and see rainbows in bubbles and sparrows flying through the snow

You and I ought to be ashamed of ourselves. All the days of our years we have been living in a fairyland of beauty, but we have been too blind to see, too satiated to enjoy.

If we want to stop worrying and start living. Rule 4 is:

Count your blessings-not your troubles!



## **Chapter 16 – Find Yourself And Be Yourself: Remember There Is No One Else on Earth Like You**

I have a letter from Mrs. Edith Allred, of Mount Airy, North Carolina: “As a child, I was extremely sensitive and shy,” she says in her letter. “I was always overweight and my cheeks made me look even fatter than I was. I had an old-fashioned mother who thought it was foolish to make clothes look pretty. She always said: ‘Wide will wear while narrow will tear’; and she dressed me accordingly. I never went to parties; never had any fun; and when I went to school, I never joined the other children in outside activities, not even athletics. I was morbidly shy. I felt I was ‘different’ from everybody else, and entirely undesirable.

“When I grew up, I married a man who was several years my senior. But I didn’t change. My in-laws were a poised and self-confident family. They were everything I should have been but simply was not. I tried my best to be like them, but I couldn’t. Every attempt they made to draw me out of myself only drove me further into my shell. I became nervous and irritable. I avoided all friends. I got so bad I even dreaded the sound of the doorbell ringing! I was a failure. I knew it; and I was afraid my husband would find it out. So, whenever we were in public, I tried to be gay, and overacted my part. I knew I overacted; and I would be miserable for days afterwards. At last I became so unhappy that I could see no point in prolonging my existence. I began to think of suicide.”

What happened to change this unhappy woman’s life? Just a chance remark!

“A chance remark,” Mrs. Allred continued, “transformed my whole life. My mother-in-law was talking one day of how she brought her children up, and she said: ‘No matter what happened, I always insisted on their being themselves.’... ‘On being themselves.’... That remark is what did it! In a flash, I realised I had brought all this misery on myself by trying to fit myself into a pattern to which I did not conform.

“I changed overnight! I started being myself. I tried to make a study of my own personality. Tried to find out what I was. I studied my strong points. I learned all I could about colours and styles, and dressed in a way that I felt was becoming to me. I reached out to make friends. I joined an

organisation – a small one at first – and was petrified with fright when they put me on a programme. But each time I spoke, I gained a little courage. It took a long while – but today I have more happiness than I ever dreamed possible. In rearing my own children, I have always taught them the lesson I had to learn from such bitter experience: No matter what happens, always be yourself!”

This problem of being willing to be yourself is “as old as history,” says Dr. James Gordon Gilkey, “and as universal as human life.” This problem of being unwilling to be yourself is the hidden spring behind many neuroses and psychoses and complexes. Angelo Patri has written thirteen books and thousands of syndicated newspaper articles on the subject of child training, and he says: “Nobody is so miserable as he who longs to be somebody and something other than the person he is in body and mind.”

This craving to be something you are not is especially rampant in Hollywood. Sam Wood, one of Hollywood’s best-known directors, says the greatest headache he has with aspiring young actors is exactly this problem: to make them be themselves. They all want to be second-rate Lana Turners, or third-rate Clark Gables. “The public has already had that flavour,” Sam Wood keeps telling them; “now it wants something else.”

Before he started directing such pictures as Good-bye, Mr. Chips and For Whom the Bell Tolls, Sam Wood spent years in the real-estate business, developing sales personalities. He declares that the same principles apply in the business world as in the world of moving pictures. You won’t get anywhere playing the ape. You can’t be a parrot. “Experience has taught me,” says Sam Wood, “that it is safest to drop, as quickly as possible, people who pretend to be what they aren’t.”

I recently asked Paul Boynton, employment director for the Socony-Vacuum Oil Company, what is the biggest mistake people make in applying for jobs. He ought to know: he has interviewed more than sixty thousand job seekers; and he has written a book entitled 6 Ways to Get a Job. He replied: “The biggest mistake people make in applying for jobs is in not being themselves. Instead of taking their hair down and being completely frank, they often try to give you the answers they think you want.” But it doesn’t work, because nobody wants a phony. Nobody ever wants a counterfeit coin.

A certain daughter of a street-car conductor had to learn that lesson the hard way. She longed to be a singer. But her face was her misfortune. She had a large mouth and protruding buck teeth. When she first sang in public—in a New Jersey night-club—she tried to pull down her upper lip to cover her teeth. She tried to act “glamorous”. The result? She made herself ridiculous. She was headed for failure.

However, there was a man in this night-club who heard the girl sing and thought she had talent. “See here,” he said bluntly, “I’ve been watching your performance and I know what it is you’re trying to hide. You’re ashamed of your teeth.” The girl was embarrassed, but the man continued: “What of it? Is there any particular crime in having buck teeth? Don’t try to hide them! Open your mouth, and the audience will love you when they see you’re not ashamed. Besides,” he said shrewdly, “those teeth you’re trying to hide may make your fortune!”

Cass Daley took his advice and forgot about her teeth. From that time on, she thought only about her audience. She opened her mouth wide and sang with such gusto and enjoyment that she became a top star in movies and radio. Other comedians are now trying to copy her!

The renowned William James was speaking of men who had never found themselves when he declared that the average man develops only ten per cent of his latent mental abilities. “Compared to what we ought to be,” he wrote, “we are only half awake. We are making use of only a small part of our physical and mental resources. Stating the thing broadly, the human individual thus lives far within his limits. He possesses powers of various sorts which he habitually fails to use.”

You and I have such abilities, so let’s not waste a second worrying because we are not like other people. You are something new in this world. Never before, since the beginning of time, has there ever been anybody exactly like you; and never again throughout all the ages to come will there ever be anybody exactly like you again. The new science of genetics informs us that you are what you are largely as a result of twenty-four chromosomes contributed by your father and twenty-four chromosomes contributed by your mother. These forty-eight chromosomes comprise everything that determines what you inherit. In each chromosome there may be, says Amran Sheinfeld, “anywhere from scores to hundreds of genes —

with a single gene, in some cases, able to change the whole life of an individual.” Truly, we are “fearfully and wonderfully” made.

Even after your mother and father met and mated, there was only one chance in 300,000 billion that the person who is specifically you would be born! In other words, if you had 300,000 billion brothers and sisters, they might have all been different from you. Is all this guesswork? No. It is a scientific fact. If you would like to read more about it, go to your public library and borrow a book entitled *You and Heredity*, by Amran Scheinfeld.

I can talk with conviction about this subject of being yourself because I feel deeply about it. I know what I am talking about. I know from bitter and costly experience. To illustrate: when I first came to New York from the cornfields of Missouri, I enrolled in the American Academy of Dramatic Arts. I aspired to be an actor. I had what I thought was a brilliant idea, a short cut to success, an idea so simple, so foolproof, that I couldn't understand why thousands of ambitious people hadn't already discovered it. It was this: I would study how the famous actors of that day – John Drew, Walter Hampden, and Otis Skinner-got their effects. Then I would imitate the best point of each one of them and make myself into a shining, triumphant combination of all of them. How silly I How absurd! I had to waste years of my life imitating other people before it penetrated through my thick Missouri skull that I had to be myself, and that I couldn't possibly be anyone else.

That distressing experience ought to have taught me a lasting lesson. But it didn't. Not me. I was too dumb. I had to learn it all over again. Several years later, I set out to write what I hoped would be the best book on public speaking for business men that had ever been written. I had the same foolish idea about writing this book that I had formerly had about acting: I was going to borrow the ideas of a lot of other writers and put them all in one book-a book that would have everything. So I got scores of books on public speaking and spent a year incorporating their ideas into my manuscript. But it finally dawned on me once again that I was playing the fool. This hodgepodge of other men's ideas that I had written was so synthetic, so dull, that no business man would ever plod through it. So I tossed a year's work into the wastebasket, and started all over again.

This time I said to myself: “You’ve got to be Dale Carnegie, with all his faults and limitations. You can’t possibly be anybody else.” So I quit trying to be a combination of other men, and rolled up my sleeves and did what I should have done in the first place: I wrote a textbook on public speaking out of my own experiences, observations, and convictions as a speaker and a teacher of speaking. I learned-for all time, I hope – the lesson that Sir Walter Raleigh learned. (I am not talking about the Sir Walter who threw his coat in the mud for the Queen to step on. I am talking about the Sir Walter Raleigh who was professor of English literature at Oxford back in 1904.) “I can’t write a book commensurate with Shakespeare,” he said, “but I can write a book by me.”

Be yourself. Act on the sage advice that Irving Berlin gave the late George Gershwin. When Berlin and Gershwin first met, Berlin was famous but Gershwin was a struggling young composer working for thirty-five dollars a week in Tin Pan Alley. Berlin, impressed by Gershwin’s ability, offered Gershwin a job as his musical secretary at almost three times the salary he was then getting. “But don’t take the job,” Berlin advised. “If you do, you may develop into a second-rate Berlin. But if you insist on being yourself, some day you’ll become a first-rate Gershwin.”

Gershwin heeded that warning and slowly transformed himself into one of the significant American composer of his generation.

Charlie Chaplin, Will Rogers, Mary Margaret McBride, Gene Autry, and millions of others had to learn the lesson I am trying to hammer home in this chapter. They had to learn the hard way – just as I did.

When Charlie Chaplin first started making films, the director of the pictures insisted on Chaplin’s imitating a popular German comedian of that day. Charlie Chaplin got nowhere until he acted himself. Bob Hope had a similar experience: spent years in a singing-and-dancing act-and got nowhere until he began to wisecrack and be himself. Will Rogers twirled a rope in vaudeville for years without saying a word. He got nowhere until he discovered his unique gift for humour and began to talk as he twirled his rope.

When Mary Margaret McBride first went on the air, she tried to be an Irish comedian and failed. When she tried to be just what she was – a plain

country girl from Missouri – she became one of the most popular radio stars in New York.

When Gene Autry tried to get rid of his Texas accent and dressed like city boys and claimed he was from New York, people merely laughed behind his back. But when he started twanging his banjo and singing cowboy ballads, Gene Autry started out on a career that made him the world's most popular cowboy both in pictures and on the radio.

You are something new in this world. Be glad of it. Make the most of what nature gave you. In the last analysis, all art is autobiographical. You can sing only what you are. You can paint only what you are. You must be what your experiences, your environment, and your heredity have made you.

For better or for worse, you must cultivate your own little garden. For better or for worse, you must play your own little instrument in the orchestra of life.

As Emerson said in his essay on "Self-Reliance": "There is a time in every man's education when he arrives at the conviction that envy is ignorance; that imitation is suicide; that he must take himself for better, for worse, as his portion; that though the wide universe is full of good, no kernel of nourishing corn can come to him but through his toil bestowed on that plot of ground which is given him to till. The power which resides in him is new in nature, and none but he knows what that is which he can do, nor does he know until he has tried."

That is the way Emerson said it. But here is the way a poet – the late Douglas Malloch said it:

If you can't be a pine on the top of the hill.  
Be a scrub in the valley-but be  
The best little scrub by the side of the rill;  
Be a bush, if you can't be a tree.  
If you can't be a bush, be a bit of the grass.  
And some highway happier make;  
If you can't be a muskie, then just be a bass-  
But the liveliest bass in the lake!  
We can't all be captains, we've got to be crew.



There's something for all of us here.  
There's big work to do and there's lesser to do  
And the task we must do is the near.  
If you can't be a highway, then just be a trail,  
If you can't be the sun, be a star;  
It isn't by the size that you win or you fail-  
Be the best of whatever you are!

To cultivate a mental attitude that will bring us peace and freedom from worry, here is Rule 5:

Let's not imitate others. Let's find ourselves and be ourselves.

## **Chapter 17: If You Have A Lemon, Make A Lemonade**

While writing this book, I dropped in one day at the University of Chicago and asked the Chancellor, Robert Maynard Hutchins, how he kept from worrying. He replied: “I have always tried to follow a bit of advice given me by the late Julius Rosenwald, President of Sears, Roebuck and Company: ‘When you have a lemon, make lemonade.’”

That is what a great educator does. But the fool does the exact opposite. If he finds that life has handed him a lemon, he gives up and says: “I’m beaten. It is fate. I haven’t got a chance.” Then he proceeds to rail against the world and indulge in an orgy of self-pity. But when the wise man is handed a lemon, he says: “What lesson can I learn from this misfortune? How can I improve my situation? How can I turn this lemon into a lemonade?”

After spending a lifetime studying people and their hidden reserves of power, the great psychologist, Alfred Adler, declared that one of the wonder-filled characteristics of human beings is “their power to turn a minus into a plus.”

Here is an interesting and stimulating story of a woman I know who did just that. Her name is Thelma Thompson, and she lives at 100 Morningside Drive, New York City. “During the war,” she said, as she told me of her experience, “during the war, my husband was stationed at an Army training camp near the Mojave Desert, in New Mexico. I went to live there in order to be near him. I hated the place. I loathed it. I had never before been so miserable. My husband was ordered out on maneuvers in the Mojave Desert, and I was left in a tiny shack alone. The heat was unbearable – 125 degrees in the shade of a cactus. Not a soul to talk to but Mexicans and Indians, and they couldn’t speak English. The wind blew incessantly, and all the food I ate, and the very air I breathed, were filled with sand, sand, sand!

“I was so utterly wretched, so sorry for myself, that I wrote to my parents. I told them I was giving up and coming back home. I said I couldn’t stand it one minute longer. I would rather be in jail! My father answered my letter with just two lines—two lines that will always sing in my memory—two lines that completely altered my life:

Two men looked out from prison bars,  
One saw the mud, the other saw stars.

“I read those two lines over and over. I was ashamed of myself. I made up my mind I would find out what was good in my present situation. I would look for the stars.

“I made friends with the natives, and their reaction amazed me. When I showed interest in their weaving and pottery, they gave me presents of their favourite pieces which they had refused to sell to tourists. I studied the fascinating forms of the cactus and the yuccas and the Joshua trees. I learned about prairie dogs, watched for the desert sunsets, and hunted for seashells that had been left there millions of years ago when the sands of the desert had been an ocean floor.

“What brought about this astonishing change in me? The Mojave Desert hadn’t changed. The Indians hadn’t changed. But I had. I had changed my attitude of mind. And by doing so, I transformed a wretched experience into the most exciting adventure of my life. I was stimulated and excited by this new world that I had discovered. I was so excited I wrote a book about it—a novel that was published under the title *Bright Ramparts*... I had looked out of my self-created prison and found the stars.”

Thelma Thompson, you discovered an old truth that the Greeks taught five hundred years before Christ was born: “The best things are the most difficult.”

Harry Emerson Fosdick repeated it again in the twentieth century: “Happiness is not mostly pleasure; it is mostly victory.” Yes, the victory that comes from a sense of achievement, of triumph, of turning our lemons into lemonades.

I once visited a happy farmer down in Florida who turned even a poison lemon into lemonade. When he first got this farm, he was discouraged. The land was so wretched he could neither grow fruit nor raise pigs. Nothing thrived there but scrub oaks and rattlesnakes. Then he got his idea. He would turn his liability into an asset: he would make the most of these rattlesnakes. To everyone’s amazement, he started canning rattlesnake meat. When I stopped to visit him a few years ago, I found that tourists were pouring in to see his rattlesnake farm at the rate of twenty thousand a year.

His business was thriving. I saw poison from the fangs of his rattlers being shipped to laboratories to make anti-venom toxin; I saw rattlesnake skins being sold at fancy prices to make women's shoes and handbags. I saw canned rattlesnake meat being shipped to customers all over the world. I bought a picture postcard of the place and mailed it at the local post office of the village, which had been re-christened "Rattlesnake, Florida", in honour of a man who had turned a poison lemon into a sweet lemonade.

As I have travelled up and down and back and forth across America time after time, it has been my privilege to meet dozens of men and women who have demonstrated "their power to turn a minus into a plus".

The late William Bolitho, author of *Twelve Against the Gods*, put it like this: "The most important thing in life is not to capitalise on your gains. Any fool can do that. The really important thing is to profit from your losses. That requires intelligence; and it makes the difference between a man of sense and a fool."

Bolitho uttered those words after he had lost a leg in a railway accident. But I know a man who lost both legs and turned his minus into a plus. His name is Ben Fortson. I met him in a hotel elevator in Atlanta, Georgia. As I stepped into the elevator, I noticed this cheerful-looking man, who had both legs missing, sitting in a wheel-chair in a corner of the elevator. When the elevator stopped at his floor, he asked me pleasantly if I would step to one corner, so he could manage his chair better. "So sorry," he said, "to inconvenience you" – and a deep, heart-warming smile lighted his face as he said it.

When I left the elevator and went to my room, I could think of nothing but this cheerful cripple. So I hunted him up and asked him to tell me his story.

"It happened in 1929," he told me with a smile. "I had gone out to cut a load of hickory poles to stake the beans in my garden. I had loaded the poles on my Ford and started back home. Suddenly one pole slipped under the car and jammed the steering apparatus at the very moment I was making a sharp turn. The car shot over an embankment and hurled me against a tree. My spine was hurt. My legs were paralysed.

“I was twenty-four when that happened, and I have never taken a step since.”

Twenty-four years old, and sentenced to a wheel-chair for the rest of his life! I asked him how he managed to take it so courageously, and he said: “I didn’t.” He said he raged and rebelled. He fumed about his fate. But as the years dragged on, he found that his rebellion wasn’t getting him anything except bitterness. “I finally realised,” he said, “that other people were kind and courteous to me. So the least I could do was to be kind and courteous to them.”

I asked if he still felt, after all these years, that his accident had been a terrible misfortune, and he promptly said: “No.” He said: “I’m almost glad now that it happened.” He told me that after he got over the shock and resentment, he began to live in a different world. He began to read and developed a love for good literature. In fourteen years, he said, he had read at least fourteen hundred books; and those books had opened up new horizons for him and made his life richer than he ever thought possible. He began to listen to good music; and he is now thrilled by great symphonies that would have bored him before. But the biggest change was that he had time to think. “For the first time in my life,” he said, “I was able to look at the world and get a real sense of values. I began to realise that most of the things I had been striving for before weren’t worth-while at all.”

As a result of his reading, he became interested in politics, studied public questions, made speeches from his wheel-chair! He got to know people and people got to know him. Today Ben Fortson-still in his wheel-chair-is Secretary of State for the State of Georgia!

During the last thirty-five years, I have been conducting adult-education classes in New York City, and I have discovered that one of the major regrets of many adults is that they never went to college. They seem to think that not having a college education is a great handicap. I know that this isn’t necessarily true because I have known thousands of successful men who never went beyond high school. So I often tell these students the story of a man I knew who had never finished even grade school. He was brought up in blighting poverty. When his father died, his father’s friends had to chip in to pay for the coffin in which he was buried. After his father’s

death, his mother worked in an umbrella factory ten hours a day and then brought piecework home and worked until eleven o'clock at night.

The boy brought up in these circumstances went in for amateur dramatics put on by a club in his church. He got such a thrill out of acting that he decided to take up public speaking. This led him into politics. By the time he reached thirty, he was elected to the New York State legislature. But he was woefully unprepared for such a responsibility. In fact, he told me that frankly he didn't know what it was all about. He studied the long, complicated bills that he was supposed to vote on-but, as far as he was concerned, those bills might as well have been written in the language of the Choctaw Indians. He was worried and bewildered when he was made a member of the committee on forests before he had ever set foot in a forest. He was worried and bewildered when he was made a member of the State Banking Commission before he had ever had a bank account. He himself told me that he was so discouraged that he would have resigned from the legislature if he hadn't been ashamed to admit defeat to his mother. In despair, he decided to study sixteen hours a day and turn his lemon of ignorance into a lemonade of knowledge. By doing that, he transformed himself from a local politician into a national figure and made himself so outstanding that The New York Times called him "the best-loved citizen of New York".

I am talking about Al Smith.

Ten years after Al Smith set out on his programme of political self-education, he was the greatest living authority on the government of New York State. He was elected Governor of New York for four terms-a record never attained by any other man. In 1928, he was the Democratic candidate for President. Six great universities-including Columbia and Harvard-conferred honorary degrees upon this man who had never gone beyond grade school.

Al Smith himself told me that none of these things would ever have come to pass if he hadn't worked hard sixteen hours a day to turn his minus into a plus.

Nietzsche's formula for the superior man was "not only to bear up under necessity but to love it".

The more I have studied the careers of men of achievement the more deeply I have been convinced that a surprisingly large number of them succeeded because they started out with handicaps that spurred them on to great endeavour and great rewards. As William James said: "Our infirmities help us unexpectedly."

Yes, it is highly probable that Milton wrote better poetry because he was blind and that Beethoven composed better music because he was deaf.

Helen Keller's brilliant career was inspired and made possible because of her blindness and deafness.

If Tchaikovsky had not been frustrated-and driven almost to suicide by his tragic marriage-if his own life had not been pathetic, he probably would never have been able to compose his immortal "Symphonic Pathetique".

If Dostoevsky and Tolstoy had not led tortured lives, they would probably never have been able to write their immortal novels.

"If I had not been so great an invalid," wrote the man who changed the scientific concept of life on earth – "if I had not been so great an invalid, I should not have done so much work as I have accomplished." That was Charles Darwin's confession that his infirmities had helped him unexpectedly.

The same day that Darwin was born in England another baby was born in a log cabin in the forests of Kentucky. He, too, was helped by his infirmities. His name was Lincoln- Abraham Lincoln. If he had been reared in an aristocratic family and had had a law degree from Harvard and a happy married life, he would probably never have found in the depths of his heart the haunting words that he immortalised at Gettysburg, nor the sacred poem that he spoke at his second inauguration-the most beautiful and noble phrases ever uttered by a ruler of men: "With malice toward none; with charity for all..."

Harry Emerson Fosdick says in his book, *The Power to See it Through*; "There is a Scandinavian saying which some of us might well take as a rallying cry for our lives: 'The north wind made the Vikings.' Wherever did we get the idea that secure and pleasant living, the absence of difficulty, and the comfort of ease, ever of themselves made people either good or happy? Upon the contrary, people who pity themselves go on pitying themselves

even when they are laid softly on a cushion, but always in history character and happiness have come to people in all sorts of circumstances, good, bad, and indifferent, when they shouldered their personal responsibility. So, repeatedly the north wind has made the Vikings.”

Suppose we are so discouraged that we feel there is no hope of our ever being able to turn our lemons into lemonade-then here are two reasons why we ought to try, anyway two reasons why we have everything to gain and nothing to lose.

Reason one: We may succeed.

Reason two: Even if we don't succeed, the mere attempt to turn our minus into a plus will cause us to look forward instead of backward; it will replace negative thoughts with positive thoughts; it will release creative energy and spur us to get so busy that we won't have either the time or the inclination to mourn over what is past and for ever gone.

Once when Ole Bull, the world-famous violinist, was giving a concert in Paris, the A string on his violin suddenly snapped. But Ole Bull simply finished the melody on three strings. “That is life,” says Harry Emerson Fosdick, “to have your A string snap and finish on three strings.”

That is not only life. It is more than life. It is life triumphant!

If I had the power to do so, I would have these words of William Bolitho carved in eternal bronze and hung in every schoolhouse in the land:

The most important thing in life is not to capitalize on your gains. Any fool can do that. The really important thing is to profit from your losses. That requires intelligence; and it makes the difference between a man of sense and a fool.

So, to cultivate a mental attitude that will bring us peace and happiness, let's do something about Rule 6:

When fate hands us a lemon, let's try to make a lemonade.



## **Chapter 18: How To Cure Melancholy In Fourteen Days**

When I started writing this book, I offered a two-hundred-dollar prize for the most helpful and inspiring true story on “How I Conquered Worry”.

The three judges for this contest were: Eddie Rickenbacker, president, Eastern Air Lines; Dr. Stewart W. McClelland, president, Lincoln Memorial University; H. V. Kaltenborn, radio news analyst. However, we received two stories so superb that the judges found it impossible to choose between them. So we divided the prize. Here is one of the stories that tied for first prize-the story of C.R. Burton (who works for Whizzer Motor Sales of Missouri, Inc.), 1067 Commercial Street, Springfield, Missouri.

“I lost my mother when I was nine years old, and my father when I was twelve,” Mr. Burton wrote me. “My father was killed, but my mother simply walked out of the house one day nineteen years ago; and I have never seen her since. Neither have I ever seen my two little sisters that she took with her. She never even wrote me a letter until after she had been gone seven years. My father was killed in an accident three years after Mother left. He and a partner bought a cafe in a small Missouri town; and while Father was away on a business trip, his partner sold the cafe for cash and skipped out. A friend wired Father to hurry back home; and in his hurry, Father was killed in a car accident at Salinas, Kansas. Two of my father’s sisters, who were poor and old and sick took three of the children into their homes. Nobody wanted me and my little brother. We were left at the mercy of the town. We were haunted by the fear of being called orphans and treated as orphans. Our fears soon materialised, too.

I lived for a little while with a poor family in town. But times were hard and the head of the family lost his job, so they couldn’t afford to feed me any longer. Then Mr. and Mrs. Loftin took me to live with them on their farm eleven miles from town. Mr. Loftin was seventy years old, and sick in bed with shingles. He told me I could stay there ‘as long as I didn’t lie, didn’t steal, and did as I was told’. Those three orders became my Bible. I lived by them strictly. I started to school, but the first week found me at home, bawling like a baby. The other children picked on me and poked fun at my big nose and said I was dumb and called me an ‘orphan brat’. I was hurt so badly that I wanted to fight them; but Mr. Loftin, the farmer who

had taken me in, said tome: ‘Always remember that it takes a bigger man to walk away from a fight than it does to stay and fight.’ I didn’t fight until one day a kid picked up some chicken manure from the schoolhouse yard and threw it in my face. I beat the hell out of him; and made a couple of friends. They said he had it coming to him.

“I was proud of a new cap that Mrs. Loftin had bought me. One day one of the big girls jerked it off my head and filled it with water and ruined it. She said she filled it with water so that ‘the water would wet my thick skull and keep my popcorn brains from popping’.

“I never cried at school, but I used to bawl it out at home. Then one day Mrs. Loftin gave me some advice that did away with all troubles and worries and turned my enemies into friends. She said: ‘Ralph, they won’t tease you and call you an “orphan brat” any more if you will get interested in them and see how much you can do for them.’ I took her advice. I studied hard; and I soon headed the class. I was never envied because I went out of my way to help them.

“I helped several of the boys write their themes and essays. I wrote complete debates for some of the boys. One lad was ashamed to let his folks know that I was helping him. So he used to tell his mother he was going possum hunting. Then he would come to Mr. Loftin’s farm and tie his dogs up in the barn while I helped him with his lessons. I wrote book reviews for one lad and spent several evenings helping one of the girls on her math’s.

“Death struck our neighbourhood. Two elderly farmers died and one woman was deserted by her husband. I was the only male in four families. I helped these widows for two years. On my way to and from school, I stopped at their farms, cut wood for them, milked their cows, and fed and watered their stock. I was now blessed instead of cursed. I was accepted as a friend by everyone. They showed their real feelings when I returned home from the Navy. More than two hundred farmers came to see me the first day I was home. Some of them drove as far as eighty miles, and their concern for me was really sincere. Because I have been busy and happy trying to help other people, I have few worries; and I haven’t been called an ‘orphan brat’ now for thirteen years.”

Hooray for C.R. Burton! He knows how to win friends! And he also knows how to conquer worry and enjoy life.

So did the late Dr. Frank Loope, of Seattle, Washington. He was an invalid for twenty-three years. Arthritis. Yet Stuart Whithouse of the Seattle Star wrote me, saying: "I interviewed Dr. Loope many times; and I have never known a man more unselfish or a man who got more out of life."

How did this bed-ridden invalid get so much out of life? I'll give you two guesses. Did he do it by complaining and criticising? No... By wallowing in self-pity and demanding that he be the centre of attention and everyone cater to him? No... Still wrong. He did it by adopting as his slogan the motto of the Prince of Wales: "Ich dien" – "I serve." He accumulated the names and addresses of other invalids and cheered both them and himself by writing happy, encouraging letters. In fact, he organised a letter-writing club for invalids and got them writing letters to one another. Finally, he formed a national organisation called the Shut-in Society.

As he lay in bed, he wrote an average of fourteen hundred letters a year and brought joy to thousands of invalids by getting radios and books for shut-ins.

What was the chief difference between Dr. Loope and a lot of other people? Just this: Dr. Loope had the inner glow of a man with a purpose, a mission. He had the joy of knowing that he was being used by an idea far nobler and more significant than himself, instead of being as Shaw put it: "a self-centred, little clod of ailments and grievances complaining that the world would not devote itself to making him happy."

Here is the most astonishing statement that I ever read from the pen of a great psychiatrist. This statement was made by Alfred Adler. He used to say to his melancholia patients: "You can be cured in fourteen days if you follow this prescription. Try to think every day how you can please someone."

That statement sounds so incredible that I feel I ought to try to explain it by quoting a couple of pages from Dr. Adler's splendid book, *What Life Should Mean to You* (Allen & Unwin Ltd.). (By the way, there is a book you ought to read.)

“Melancholia,” says Adler in *What Life Should Mean to You*: “is like a long-continued rage and reproach against others, though for the purpose of gaining care, sympathy and support, the patient seems only to be dejected about his own guilt. A melancholiac’s first memory is generally something like this: ‘I remember I wanted to lie on the couch, but my brother was lying there. I cried so much that he had to leave.’”

“Melancholiacs are often inclined to revenge themselves by committing suicide, and the doctor’s first care is to avoid giving them an excuse for suicide. I myself try to relieve the whole tension by proposing to them, as the first rule in treatment, ‘Never do anything you don’t like.’ This seems to be very modest, but I believe that it goes to the root of the whole trouble. If a melancholiac is able to do anything he wants, whom can he accuse? What has he got to revenge himself for? ‘If you want to go to the theatre,’ I tell him, ‘or to go on a holiday, do it. If you find on the way that you don’t want to, stop it.’ It is the best situation anyone could be in. It gives a satisfaction to his striving for superiority. He is like God and can do what he pleases. On the other hand, it does not fit very easily into his style of life. He wants to dominate and accuse others and if they agree with him there is no way of dominating them. This rule is a great relief and I have never had a suicide among my patients.

“Generally the patient replies: ‘But there is nothing I like doing.’ I have prepared for this answer, because I have heard it so often. ‘Then refrain from doing anything you dislike,’ I say. Sometimes, however, he will reply: ‘I should like to stay in bed all day.’ I know that, if I allow it, he will no longer want to do it. I know that, if I hinder him, he will start a war. I always agree.

“This is one rule. Another attacks their style of life more directly. I tell them: ‘You can be cured in fourteen days if you follow this prescription. Try to think every day how you can please someone.’ See what this means to them. They are occupied with the thought. ‘How can I worry someone.’ The answers are very interesting. Some say: ‘This will be very easy for me. I have done it all my life.’ They have never done it. I ask them to think it over. They do not think it over. I tell them: ‘You can make use of all the time you spend when you are unable to go to sleep by thinking how you can please someone, and it will be a big step forward in your health.’ When I

see them next day, I ask them: 'Did you think over what I suggested?' They answer: 'Last night I went to sleep as soon as I got to bed.' All this must be done, of course, in a modest, friendly manner, without a hint of superiority.

"Others will answer: 'I could never do it. I am so worried.' I tell them: 'Don't stop worrying; but at the same time you can think now and then of others.' I want to direct their interest always towards their fellows. Many say: 'Why should I please others? Others do not try to please me.' 'You must think of your health,' I answer. The others will suffer later on.' It is extremely rare that I have found a patient who said: 'I have thought over what you suggested.' All my efforts are devoted towards increasing the social interest of the patient. I know that the real reason for his malady is his lack of cooperation and I want him to see it too. As soon as he can connect himself with his fellow men on an equal and co-operative footing, he is cured... The most important task imposed by religion has always been 'Love thy neighbour'... It is the individual who is not interested in his fellow man who has the greatest difficulties in life and provides the greatest injury to others. It is from among such individuals that all human failures spring.

... All that we demand of a human being, and the highest praise we can give him is that he should be a good fellow worker, a friend to all other men, and a true partner in love and marriage."

Dr. Adler urges us to do a good deed every day. And what is a good deed? "A good deed," said the prophet Mohammed, "is one that brings a smile of joy to the face of another."

Why will doing a good deed every day produce such astounding efforts on the doer? Because trying to please others will cause us to stop thinking of ourselves: the very thing that produces worry and fear and melancholia.

Mrs. William T. Moon, who operates the Moon Secretarial School, 521 Fifth Avenue, New York, didn't have to spend two weeks thinking how she could please someone in order to banish her melancholy. She went Alfred Adler one better-no, she went Adler thirteen better. She banished her melancholy, not in fourteen days, but in one day, by thinking how she could please a couple of orphans.

It happened like this: “In December, five years ago,” said Mrs. Moon, “I was engulfed in a feeling of sorrow and self-pity. After several years of happy married life, I had lost my husband. As the Christmas holidays approached, my sadness deepened. I had never spent a Christmas alone in all my life; and I dreaded to see this Christmas come. Friends had invited me to spend Christmas with them. But I did not feel up to any gaiety. I knew I would be a wet blanket at any party. So, I refused their kind invitations. As Christmas Eve approached, I was more and more overwhelmed with self-pity. True, I should have been thankful for many things, as all of us have many things for which to be thankful. The day before Christmas, I left my office at three o’clock in the afternoon and started walking aimlessly up Fifth Avenue, hoping that I might banish my self-pity and melancholy. The avenue was jammed with gay and happy crowds-scenes that brought back memories of happy years that were gone.

I just couldn’t bear the thought of going home to a lonely and empty apartment. I was bewildered. I didn’t know what to do. I couldn’t keep the tears back. After walking aimlessly for an hour or so, I found myself in front of a bus terminal. I remembered that my husband and I had often boarded an unknown bus for adventure, so I boarded the first bus I found at the station. After crossing the Hudson River and riding for some time, I heard the bus conductor say: ‘Last stop, lady.’ I got off. I didn’t even know the name of the town. It was a quiet, peaceful little place. While waiting for the next bus home, I started walking up a residential street. As I passed a church, I heard the beautiful strains of ‘Silent Night’. I went in. The church was empty except for the organist. I sat down unnoticed in one of the pews. The lights from the gaily decorated Christmas tree made the decorations seem like myriads of stars dancing in the moonbeams. The long-drawn cadences of the music-and the fact that I had forgotten to eat since morning-made me drowsy. I was weary and heavy-laden, so I drifted off to sleep.

“When I awoke, I didn’t know where I was. I was terrified. I saw in front of me two small children who had apparently come in to see the Christmas tree. One, a little girl, was pointing at me and saying: ‘I wonder if Santa Clause brought her’. These children were also frightened when I awoke. I told them that I wouldn’t hurt them. They were poorly dressed. I asked them where their mother and daddy were. ‘We ain’t got no mother and

daddy,' they said. Here were two little orphans much worse off than I had ever been. They made me feel ashamed of my sorrow and self-pity. I showed them the Christmas tree and then took them to a drugstore and we had some refreshments, and I bought them some candy and a few presents. My loneliness vanished as if by magic. These two orphans gave me the only real happiness and self-forgetfulness that I had had in months.

As I chatted with them, I realised how lucky I had been. I thanked God that all my Christmases as a child had been bright with parental love and tenderness. Those two little orphans did far more for me than I did for them. That experience showed me again the necessity of making other people happy in order to be happy ourselves. I found that happiness is contagious. By giving, we receive. By helping someone and giving out love, I had conquered worry and sorrow and self-pity, and felt like a new person. And I was a new person-not only then, but in the years that followed." I could fill a book with stories of people who forgot themselves into health and happiness. For example, let's take the case of Margaret Tayler Yates, one of the most popular women in the United States Navy.

Mrs. Yates is a writer of novels, but none of her mystery stories is half so interesting as the true story of what happened to her that fateful morning when the Japanese struck our fleet at Pearl Harbour. Mrs. Yates had been an invalid for more than a year: a bad heart. She spent twenty-two out of every twenty-four hours in bed. The longest journey that she undertook was a walk into the garden to take a sunbath. Even then, she had to lean on the maid's arm as she walked. She herself told me that in those days she expected to be an invalid for the balance of her life. "I would never have really lived again," she told me," if the Japs had not struck Pearl Harbour and jarred me out of my complacency.

"When this happened," Mrs. Yates said, as she told her story, "everything was chaos and confusion. One bomb struck so near my home, the concussion threw me out of bed. Army trucks rushed out to Hickam Field, Scofield Barracks, and Kaneohe Bay Air Station, to bring Army and Navy wives and children to the public schools. There the Red Cross telephoned those who had extra rooms to take them in. The Red Cross workers knew that I had a telephone beside my bed, so they asked me to be a clearing-house of information. So I kept track of where Army and Navy wives and

children were being housed, and all Navy and Army men were instructed by the Red Cross to telephone me to find out where their families were.

“I soon discovered that my husband, Commander Robert Raleigh Yates, was safe. I tried to cheer up the wives who did not know whether their husbands had been killed; and I tried to give consolation to the widows whose husbands had been killed-and they were many. Two thousand, one hundred and seventeen officers and enlisted men in the Navy and Marine Corps were killed and 960 were reported missing.

“At first I answered these phone calls while lying in bed. Then I answered them sitting up in bed. Finally, I got so busy, so excited, that I forgot all about my weakness and got out of bed and sat by a table. By helping others who were much worse off than I was, I forgot all about myself; and I have never gone back to bed again except for my regular eight hours of sleep each night. I realise now that if the Japs had not struck at Pearl Harbour, I would probably have remained a semi-invalid all my life. I was comfortable in bed. I was constantly waited on, and I now realise that I was unconsciously losing my will to rehabilitate myself.

“The attack on Pearl Harbour was one of the greatest tragedies in American history, but as far as I was concerned, it was one of the best things that ever happened to me. That terrible crisis gave me strength that I never dreamed I possessed. It took my attention off myself and focused it on others. It gave me something big and vital and important to live for. I no longer had time to think about myself or care about myself.”

A third of the people who rush to psychiatrists for help could probably cure themselves if they would only do as Margaret Yates did: get interested in helping others. My idea? No, that is approximately what Carl Jung said. And he ought to know – if anybody does. He said: “About one-third of my patients are suffering from no clinically definable neurosis, but from the senselessness and emptiness of their lives.” To put it another way, they are trying to thumb a ride through life – and the parade passes them by. So they rush to a psychiatrist with their petty, senseless, useless lives. Having missed the boat, they stand on the wharf, blaming everyone except themselves and demanding that the world cater to their self-centred desires.



You may be saying to yourself now: “Well, I am not impressed by these stories. I myself could get interested in a couple of orphans I met on Christmas Eve; and if I had been at Pearl Harbour, I would gladly have done what Margaret Tayler Yates did. But with me things are different: I live an ordinary humdrum life. I work at a dull job eight hours a day. Nothing dramatic ever happens to me. How can I get interested in helping others? And why should I? What is there in it for me?”

A fair question. I’ll try to answer it. However humdrum your existence may be, you surely meet some people every day of your life. What do you do about them? Do you merely stare through them, or do you try to find out what it is that makes them tick? How about the postman, for example—he walks hundreds of miles every year, delivering mail to your door; but have you ever taken the trouble to find out where he lives, or ask to see a snapshot of his wife and his kids? Did you ever ask him if his feet get tired, or if he ever gets bored?

What about the grocery boy, the newspaper vendor, the chap at the corner who polishes your shoes? These people are human – bursting with troubles, and dreams, and private ambitions. They are also bursting for the chance to share them with someone. But do you ever let them? Do you ever show an eager, honest interest in them or their lives? That’s the sort of thing I mean. You don’t have to become a Florence Nightingale or a social reformer to help improve the world – your own private world; you can start tomorrow morning with the people you meet!

What’s in it for you? Much greater happiness! Greater satisfaction, and pride in yourself! Aristotle called this kind of attitude “enlightened selfishness”. Zoroaster said: “Doing good to others is not a duty. It is a joy, for it increases your own health and happiness.” And Benjamin Franklin summed it up very simply—“When you are good to others,” said Franklin, “you are best to yourself.”

“No discovery of modern psychology,” writes Henry C. Link, director of the Psychological Service Centre in New York, “no discovery of modern psychology is, in my opinion, so important as its scientific proof of the necessity of self-sacrifice or discipline to self-realisation and happiness.”

Thinking of others will not only keep you from worrying about yourself; it will also help you to make a lot of friends and have a lot of fun. How? Well, I once asked Professor William Lyon Phelps, of Yale, how he did it; and here is what he said:

“I never go into a hotel or a barber-shop or a store without saying something agreeable to everyone I meet. I try to say something that treats them as an individual – not merely a cog in a machine. I sometimes compliment the girl who waits on me in the store by telling her how beautiful her eyes are – or her hair. I will ask a barber if he doesn’t get tired standing on his feet all day. I’ll ask him how he came to take up barbering-how long he has been at it and how many heads of hair he has cut. I’ll help him figure it out. I find that taking an interest in people makes them beam with pleasure. I frequently shake hands with a redcap who has carried my grip. It gives him a new lift and freshens him up for the whole day. One extremely hot summer day, I went into the dining car of the New Haven Railway to have lunch. The crowded car was almost like a furnace and the service was slow.

When the steward finally got around to handing me the menu, I said: ‘The boys back there cooking in that hot kitchen certainly must be suffering today.’ The steward began to curse. His tones were bitter. At first, I thought he was angry. ‘Good God Almighty,’ he exclaimed, ‘the people come in here and complain about the food. They kick about the slow service and growl about the heat and the prices. I have listened to their criticisms for nineteen years and you are the first person and the only person that has ever expressed any sympathy for the cooks back there in the boiling kitchen. I wish to God we had more passengers like you.’

“The steward was astounded because I had thought of the coloured cooks as human beings, and not merely as cogs in the organisation of a great railway. What people want,” continued Professor Phelps, “is a little attention as human beings. When I meet a man on the street with a beautiful dog, I always comment on the dog’s beauty. As I walk on and glance back over my shoulder, I frequently see the man petting and admiring the dog. My appreciation has renewed his appreciation.

“One time in England, I met a shepherd, and expressed my sincere admiration for his big intelligent sheepdog. I asked him to tell me how he

trained the dog. As I walked away, I glanced back over my shoulder and saw the dog standing with his paws on the shepherd's shoulders and the shepherd was petting him. By taking a little interest in the shepherd and his dog, I made the shepherd happy. I made the dog happy and I made myself happy."

Can you imagine a man who goes around shaking hands with porters and expressing sympathy for the cooks in the hot kitchen-and telling people how much he admires their dogs- can you imagine a man like that being sour and worried and needing the services of a psychiatrist? You can't, can you? No, of course not. A Chinese proverb puts it this way: "A bit of fragrance always clings to the hand that gives you roses."

You didn't have to tell that to Billy Phelps of Yale. He knew it. He lived it.

If you are a man, skip this paragraph. It won't interest you. It tells how a worried, unhappy girl got several men to propose to her. The girl who did that is a grandmother now. A few years ago, I spent the night in her and her husband's home. I had been giving a lecture in her town; and the next morning she drove me about fifty miles to catch a train on the main line to New York Central. We got to talking about winning friends, and she said: "Mr. Carnegie, I am going to tell you something that I have never confessed to anyone before – not even to my husband." (By the way, this story isn't going to be half so interesting as you probably imagine.) She told me that she had been reared in a social-register family in Philadelphia. "The tragedy of my girlhood and young womanhood," she said, "was our poverty. We could never entertain the way the other girls in my social set entertained.

My clothes were never of the best quality. I outgrew them and they didn't fit and they were often out of style. I was so humiliated, so ashamed, that I often cried myself to sleep. Finally, in sheer desperation, I hit upon the idea of always asking my partner at dinner-parties to tell me about his experiences, his ideas, and his plans for the future. I didn't ask these questions because I was especially interested in the answers. I did it solely to keep my partner from looking at my poor clothes. But a strange thing happened: as I listened to these young men talk and learned more about them, I really became interested in listening to what they had to say. I became so interested that I myself sometimes forgot about my clothes. But

the astounding thing to me was this: since I was a good listener and encouraged the boys to talk about themselves, I gave them happiness and I gradually became the most popular girl in our social group and three of these men proposed marriage to me.”

(There you are, girls: that is the way it is done.)

Some people who read this chapter are going to say: “All this talk about getting interested in others is a lot of damn nonsense! Sheer religious pap! None of that stuff for me! I am going to put money in my purse. I am going to grab all I can get – and grab it now – and to hell with the other dumb clucks!”

Well, if that is your opinion, you are entitled to it; but if you are right, then all the great philosophers and teachers since the beginning of recorded history – Jesus, Confucius, Buddha, Plato, Aristotle, Socrates, Saint Francis-were all wrong. But since you may sneer at the teachings of religious leaders, let’s turn for advice to a couple of atheists. First, let’s take the late A. E. Housman, professor at Cambridge University, and one of the most distinguished scholars of his generation. In 1936, he gave an address at Cambridge University on “The Name and Nature of Poetry”. In that address, he declared that “the greatest truth ever uttered and the most profound moral discovery of all time were those words of Jesus: ‘He that findeth his life shall lose it: and he that loseth his life for my sake shall find it.’”

We have heard preachers say that all our lives. But Housman was an atheist, a pessimist, a man who contemplated suicide; and yet he felt that the man who thought only of himself wouldn’t get much out of life. He would be miserable. But the man who forgot himself in service to others would find the joy of living.

If you are not impressed by what A.E. Housman said, let’s turn for advice to the most distinguished American atheist of the twentieth century: Theodore Dreiser. Dreiser ridiculed all religions as fairy tales and regarded life as “a tale told by an idiot, full of sound and fury, signifying nothing.” Yet Dreiser advocated the one great principle that Jesus taught- service to others. “If he [man] is to extract any joy out of his span,” Dreiser said, “he must think and plan to make things better not only for himself but for

others, since joy for himself depends upon his joy in others and theirs in him.”

If we are going “to make things better for others”-as Dreiser advocated-let’s be quick about it. Time is a-wastin’. “I shall pass this way but once. Therefore any good that I can do or any kindness that I can show-let me do it now. Let me not defer nor neglect it, for I shall not pass this way again.”

So if you want to banish worry and cultivate peace and happiness, here is Rule 7:

Forget yourself by becoming interested in others. Do every day a good deed that will put a smile of joy on someone’s face.

## **Part Four In A Nutshell – Seven Ways To Cultivate A Mental Attitude That Will Bring You Peace And Happiness**

RULE 1: Let's fill our minds with thoughts of peace, courage, health, and hope, for "our life is what our thoughts make it".

RULE 2: Let's never try to get even with our enemies, because if we do we will hurt ourselves far more than we hurt them. Let's do as General Eisenhower does: let's never waste a minute thinking about people we don't like.

RULE 3:

A. Instead of worrying about ingratitude, let's expect it. Let's remember that Jesus healed ten lepers in one day-and only one thanked Him. Why should we expect more gratitude than Jesus got?

B. Let's remember that the only way to find happiness is not to expect gratitude – but to give for the joy of giving.

C. Let's remember that gratitude is a "cultivated" trait; so if we want our children to be grateful, we must train them to be grateful.

RULE 4: Count your blessings-not your troubles!

RULE 5: Let's not imitate others. Let's find ourselves and be ourselves, for "envy is ignorance" and "imitation is suicide".

RULE 6: When fate hands us a lemon, let's try to make a lemonade.

RULE 7: Let's forget our own unhappiness – by trying to create a little happiness for others. "When you are good to others, you are best to yourself."

## **Part Five – The Golden Rule For Conquering Worry**

## **Chapter 19 – How My Mother And Father Conquered Worry**

As I have said, I was born and brought up on a Missouri farm. Like most farmers of that day, my parents had pretty hard scratching. My mother had been a country schoolteacher and my father had been a farm hand working for twelve dollars a month. Mother made not only my clothes, but also the soap with which we washed our clothes.

We rarely had any cash-except once a year when we sold our hogs. We traded our butter and eggs at the grocery store for flour, sugar, coffee. When I was twelve years old, I didn't have as much as fifty cents a year to spend on myself. I can still remember the day we went to a Fourth-of-July celebration and Father gave me ten cents to spend as I wished. I felt the wealth of the Indies was mine.

I walked a mile to attend a one-room country school. I walked when the snow was deep and the thermometer shivered around twenty-eight degrees below zero. Until I was fourteen, I never had any rubbers or overshoes. During the long, cold winters, my feet were always wet and cold. As a child I never dreamed that anyone had dry, warm feet during the winter.

My parents slaved sixteen hours a day, yet we constantly were oppressed by debts and harassed by hard luck. One of my earliest memories is watching the flood waters of the 102 River rolling over our corn- and hayfields, destroying everything. The floods destroyed our crops six years out of seven. Year after year, our hogs died of cholera and we burned them. I can close my eyes now and recall the pungent odour of burning hog flesh.

One year, the floods didn't come. We raised a bumper corn crop, bought feed cattle, and fattened them with our corn. But the floods might just as well have drowned our corn that year, for the price of fat cattle fell on the Chicago market; and after feeding and fattening the cattle, we got only thirty dollars more for them than what we had paid for them. Thirty dollars for a whole year's work!

No matter what we did, we lost money. I can still remember the mule colts that my father bought. We fed them for three years, hired men to break them, then shipped them to Memphis, Tennessee-and sold them for less than what we had paid for them three years previously.



After ten years of hard, grueling work, we were not only penniless; we were heavily in debt. Our farm was mortgaged. Try as hard as we might, we couldn't even pay the interest on the mortgage. The bank that held the mortgage abused and insulted my father and threatened to take his farm away from him. Father was forty-seven years old. After more than thirty years of hard work, he had nothing but debts and humiliation. It was more than he could take. He worried. His health broke. He had no desire for food; in spite of the hard physical work he was doing in the field all day, he had to take medicine to give him an appetite. He lost flesh. The doctor told my mother that he would be dead within six months. Father was so worried that he no longer wanted to live. I have often heard my mother say that when Father went to the barn to feed the horses and milk the cows, and didn't come back as soon as she expected, she would go out to the barn, fearing that she would find his body dangling from the end of a rope. One day as he returned home from Maryville, where the banker had threatened to foreclose the mortgage, he stopped his horses on a bridge crossing the 102 River, got off the wagon, and stood for a long time looking down at the water, debating with himself whether he should jump in and end it all.

Years later, Father told me that the only reason he didn't jump was because of my mother's deep, abiding, and joyous belief that if we loved God and kept His commandments everything would come out all right. Mother was right. Everything did come out all right in the end. Father lived forty-two happy years longer, and died in 1941, at the age of eighty-nine.

During all those years of struggle and heartache, my mother never worried. She took all her troubles to God in prayer. Every night before we went to bed, Mother would read a chapter from the Bible; frequently Mother or Father would read these comforting words of Jesus: "In my Father's house are many mansions... I go to prepare a place for you... that where I am, there ye may be also." Then we all knelt down before our chairs in that lonely Missouri farmhouse and prayed for God's love and protection.

When William James was professor of philosophy at Harvard, he said: "Of course, the sovereign cure for worry is religious faith."

You don't have to go to Harvard to discover that. My mother found that out on a Missouri farm. Neither floods nor debts nor disaster could suppress

her happy, radiant, and victorious spirit. I can still hear her singing as she worked:

Peace, peace, wonderful peace,  
Flowing down from the Father above,  
Sweep over my spirit for ever I pray  
In fathomless billows of love.

My mother wanted me to devote my life to religious work. I thought seriously of becoming a foreign missionary. Then I went away to college; and gradually, as the years passed, a change came over me. I studied biology, science, philosophy, and comparative religions. I read books on how the Bible was written. I began to question many of its assertions. I began to doubt many of the narrow doctrines taught by the country preachers of that day. I was bewildered. Like Walt Whitman, I “felt curious, abrupt questionings stir within me”. I didn’t know what to believe. I saw no purpose in life. I stopped praying. I became an agnostic.

I believed that all life was planless and aimless. I believed that human beings had no more divine purpose than had the dinosaurs that roamed the earth two hundred million years ago. I felt that some day the human race would perish – just as the dinosaurs had. I knew that science taught that the sun was slowly cooling and that when its temperature fell even ten per cent, no form of life could exist on earth. I sneered at the idea of a beneficent God who had created man in His own likeness. I believed that the billions upon billions of suns whirling through black, cold, lifeless space had been created by blind force. Maybe they had never been created at all. Maybe they existed for ever – just as time and space have always existed.

Do I profess to know the answers to all these questions now? No. No man has ever been able to explain the mystery of the universe-the mystery of life. We are surrounded by mysteries. The operation of your body is a profound mystery. So is the electricity in your home. So is the flower in the crannied wall. So is the green grass outside your window. Charles F. Kettering, the guiding genius of General Motors Research Laboratories, has been giving Antioch College thirty thousand dollars a year out of his own pocket to try to discover why grass is green. He declares that if we knew how grass is able to transform sunlight, water, and carbon dioxide into food sugar, we could transform civilisation.

Even the operation of the engine in your car is a profound mystery. General Motors Research Laboratories have spent years of time and millions of dollars trying to find out how and why a spark in the cylinder sets off an explosion that makes your car run; and they don't know the answer.

The fact that we don't understand the mysteries of our bodies or electricity or a gas engine doesn't keep us from using and enjoying them. The fact that I don't understand the mysteries of prayer and religion no longer keeps me from enjoying the richer, happier life that religion brings. At long last, I realise the wisdom of Santayana's words: "Man is not made to understand life, but to live it."

I have gone back-well, I was about to say that I had gone back to religion; but that would not be accurate. I have gone forward to a new concept of religion. I no longer have the faintest interest in the differences in creeds that divide the Churches. But I am tremendously interested in what religion does for me, just as I am interested in what electricity and good food and water do for me. They help me to lead a richer, fuller, happier life. But religion does far more than that. It brings me spiritual values. It gives me, as William James puts it, "a new zest for life... more life, a larger, richer, more satisfying life." It gives me faith, hope, and courage. It banishes tensions, anxieties, fears, and worries. It gives purpose to my life-and direction. It vastly improves my happiness. It gives me abounding health. It helps me to create for myself "an oasis of peace amidst the whirling sands of life".

Francis Bacon was right when he said, three hundred and fifty years ago: "A little philosophy inclineth man's mind to atheism; but depth in philosophy bringeth men's minds about to religion."

I can remember the days when people talked about the conflict between science and religion. But no more. The newest of all sciences-psychiatry-is teaching what Jesus taught. Why? Because psychiatrists realise that prayer and a strong religious faith will banish the worries, the anxieties, the strains and fears that cause more than half of all our ills. They know, as one of their leaders, Dr. A. A. Brill said: "Anyone who is truly religious does not develop a neurosis."

If religion isn't true, then life is meaningless. It is a tragic farce.

I interviewed Henry Ford a few years prior to his death. Before I met him, I had expected him to show the strains of the long years he had spent in building up and managing one of the world's greatest businesses. So I was surprised to how calm and well and peaceful he looked at seventy-eight. When I asked him if he ever worried, he replied: "No. I believe God is managing affairs and that He doesn't need any advice from me. With God in charge, I believe that every-thing will work out for the best in the end. So what is there to worry about?"

Today, even psychiatrists are becoming modern evangelists. They are not urging us to lead religious lives to avoid hell-fires in the next world, but they are urging us to lead religious lives to avoid the hell-fires of this world—the hell-fires of stomach ulcer, angina pectoris, nervous breakdowns, and insanity. As an example of what our psychologists and psychiatrists are teaching, read *The Return to Religion*, by Dr. Henry C. Link. You will probably find a copy in your public library.

Yes, the Christian religion is an inspiring, health-giving activity. Jesus said: "I came that ye might have life and have it more abundantly." Jesus denounced and attacked the dry forms and dead rituals that passed for religion in His day. He was a rebel. He preached a new kind of religion—a religion that threatened to upset the world. That is why He was crucified. He preached that religion should exist for man — not man for religion; that the Sabbath was made for man — not man for the Sabbath. He talked more about fear than He did about sin. The wrong kind of fear is a sin — a sin against your health, a sin against the richer, fuller, happier, courageous life that Jesus advocated. Emerson spoke of himself as a "Professor of the Science of Joy". Jesus, too, was a teacher of "the Science of Joy". He commanded His disciples to "rejoice and leap for joy".

Jesus declared that there were only two important things about religion: loving God with all our heart, and our neighbour as ourselves. Any man who does that is religious, regardless of whether he knows it. For example, my father-in-law, Henry Price, of Tulsa, Oklahoma. He tries to live by the golden rule; and he is incapable of doing anything mean, selfish, or dishonest. However, he doesn't attend church, and regards himself as an agnostic. Nonsense! What makes a man a Christian? I'll let John Baillie

answer that. He was probably the most distinguished professor who ever taught theology at the University of Edinburgh. He said: “What makes a man a Christian is neither his intellectual acceptance of certain ideas, nor his conformity to a certain rule, but his possession of a certain Spirit, and his participation in a certain Life.”

If that makes a man a Christian, then Henry Price is a noble one.

William James – the father of modern psychology – wrote to his friend, Professor Thomas Davidson, saying that as the years went by, he found himself “less and less able to get along without God”.

Earlier in this book I mentioned that when the judges tried to pick the best story on worry sent in by my students, they had so much difficulty in choosing between two outstanding stories that the prize money was split. Here is the second story that tied for first prize – the unforgettable experience of a woman who had to find out the hard way that “she couldn’t get along without God”.

I am calling this woman Mary Cushman, although that is not her actual name. She has children and grandchildren who might be embarrassed to see her story in print, so I agreed to disguise her identity. However, the woman herself is real- very real. A few months ago, she sat in the armchair beside my desk and told me her story. Here is how it goes:

“During the depression,” she said, “my husband’s average salary was eighteen dollars a week. Many times we didn’t have even that because he didn’t get paid when he was ill and that was often. He had a series of minor accidents; he also had mumps, scarlet fever, and repeated attacks of flu. We lost the little house that we had built with our own hands. We owed fifty dollars at the grocery store-and had five children to feed. I took in washing and ironing from the neighbours, and bought second-hand clothes from the Salvation Army store and made them over for my children to wear. I made myself ill with worry. One day the grocer to whom we owed fifty dollars accused my eleven-year-old boy of stealing a couple of pencils.

My son wept as he told me about it. I knew he was honest and sensitive – and I knew that he had been disgraced and humiliated in front of other people. That was the straw that broke my back. I thought of all the misery we had endured; and I couldn’t see any hope for the future. I must have

become temporarily insane with worry, for I shut off my washing machine, took my little five-year-old daughter into the bedroom, and plugged up the windows and cracks with paper and rags. My little girl said to me: 'Mommy, what are you doing?' and I answered: There's a little draught in here.' Then I turned on the gas heater we had in the bedroom – and didn't light it. As I lay down on the bed with my daughter beside me, she said: 'Mommy, this is funny – we just got up a little while ago!' But I said: 'Never mind, we'll take a little nap.'

Then I closed my eyes, listening to the gas escape from the heater. I shall never forget the smell of that gas...

"Suddenly I thought I heard music. I listened. I had forgotten to turn the radio off in the kitchen. It didn't matter now. But the music kept on, and presently I heard someone singing an old hymn:

What a Friend we have in Jesus,  
All our sins and grief's to bear!  
What a privilege to carry  
Everything to God in prayer.  
Oh, what peace we often forfeit  
Oh, what needless pain we bear  
All because we do not carry  
Everything to God in prayer!

"As I listened to that hymn, I realised that I had made a tragic mistake. I had tried to fight all my terrible battles alone. I had not taken everything to God in prayer... I jumped up, turned off the gas, opened the door, and raised the windows.

"I wept and prayed all the rest of that day. Only I didn't pray for help- instead I poured out my soul in thanksgiving to God for the blessings He had given me: five splendid children – all of them healthy and fine, strong in body and mind. I promised God that never again would I prove so ungrateful. And I have kept that promise.

"Even after we lost our home, and had to move into a little country schoolhouse that we rented for five dollars a month, I thanked God for that schoolhouse; I thanked Him for the fact that I at least had a roof to keep us warm and dry. I thanked God honestly that things were not worse- and I

believe that He heard me. For in time things improved-oh, not overnight; but as the depression lightened, we made a little more money. I got a job as a hat-check girl in a large country club, and sold stockings as a side line. To help put himself through college, one of my sons got a job on a farm, milked thirteen cows morning and night. Today my children are grown up and married; I have three fine grandchildren. And, as I look back on that terrible day when I turned on the gas, I thank God over and over that I 'woke up' in time. What joys I would have missed if I had carried out that act! How many wonderful years I would have forfeited for ever! Whenever I hear now of someone who wants to end his life, I feel like crying out: 'Don't do it! Don't!' The blackest moments we live through can only last a little time-and then comes the future..."

On the average, someone commits suicide in the United States every thirty-five minutes. On the average, someone goes insane every hundred and twenty seconds. Most of these suicides-and probably many of the tragedies of insanity – could have been prevented if these people had only had the solace and peace that are found in religion and prayer.

One of the most distinguished psychiatrists living, Dr. Carl Jung, says in his book *Modern Man in Search of a Soul* (Kegan Paul, Trench, Trubner & Co. Ltd.):

"During the past thirty years, people from all the civilised countries of the earth have consulted me. I have treated many hundreds of patients. Among all my patients in the second half of life-that is to say, over thirty-five-there has not been one whose problem in the last resort was not that of finding a religious outlook on life. It is safe to say that every one of them fell ill because he had lost that which the living religions of every age have given to their followers, and none of them has been really healed who did not regain his religious outlook."

That statement is so significant I want to repeat it in bold type.

Dr. Carl Jung said:

"During the past thirty years, people from all the civilised countries of the earth have consulted me. I have treated many hundreds of patients. Among all my patients in the second half of hie-that is to say, over thirty-five-there has not been one whose problem in the last resort was not that of

finding a religious outlook on life. It is safe to say that every one of them fell ill because he had lost that which the living religions of every age have given to their followers, and none of them has been really healed who did not regain his religious outlook.”

William James said approximately the same thing: “Faith is one of the forces by which men live,” he declared, “and the total absence of it means collapse.”

The late Mahatma Gandhi, the greatest Indian leader since Buddha, would have collapsed if he had not been inspired by the sustaining power of prayer. How do I know? Because Gandhi himself said so. “Without prayer,” he wrote, “I should have been a lunatic long ago.”

Thousands of people could give similar testimony. My own father – well, as I have already said, my own father would have drowned himself had it not been for my mother’s prayers and faith. Probably thousands of the tortured souls who are now screaming in our insane asylums could have been saved if they had only turned to a higher power for help instead of trying to fight life’s battles alone.

When we are harassed and reach the limit of our own strength, many of us then turn in desperation to God – “There are no atheists in foxholes.” But why wait till we are desperate? Why not renew our strength every day? Why wait even until Sunday? For years I have had the habit of dropping into empty churches on weekday afternoons. When I feel that I am too rushed and hurried to spare a few minutes to think about spiritual things, I say to myself: “Wait a minute, Dale Carnegie, wait a minute. Why all the feverish hurry and rush, little man? You need to pause and acquire a little perspective.” At such times, I frequently drop into the first church that I find open. Although I am a Protestant, I frequently, on weekday afternoons, drop into St. Patrick’s Cathedral on Fifth Avenue, and remind myself that I’ll be dead in another thirty years, but that the great spiritual truths that all churches teach are eternal. I close my eyes and pray. I find that doing this calms my nerves, rests my body, clarifies my perspective, and helps me revalue my values. May I recommend this practice to you?

During the past six years that I have been writing this book I have collected hundreds of examples and concrete cases of how men and women



conquered fear and worry by prayer. I have in my filing cabinet folders bulging with case histories. Let's take as a typical example the story of a discouraged and disheartened book salesman, John R. Anthony. Mr. Anthony is now an attorney in Houston, Texas, with offices in the Humble Building. Here is his story as he told it to me.

"Twenty-two years ago I closed my private law office to become state representative of an American law-book company. My specialty was selling a set of law-books to lawyers a set of books that were almost indispensable.

"I was ably and thoroughly trained for the job. I knew all the direct sales talks, and the convincing answers to all possible objections. Before calling on a prospect, I familiarised myself with his rating as an attorney, the nature of his practice, his politics and hobbies. During my interview, I used that information with ample skill. Yet, something was wrong. I just couldn't get orders!

"I grew discouraged. As the days and weeks passed, I doubled and redoubled my efforts, but was still unable to close enough sales to pay my expenses. A sense of fear and dread grew within me. I became afraid to call on people. Before I could enter a prospect's office, that feeling of dread flared up so strong that I would pace up and down the hallway outside the door – or go out of the building and circle the block. Then, after losing much valuable time and feigning enough courage by sheer will power to crash the office door, I feebly turned the door knob with trembling hand – half hoping my prospect would not be in!

"My sales manager threatened to stop my advances if I didn't send in more orders. My wife at home pleaded with me for money to pay the grocery bill for herself and our three children. Worry seized me. Day by day I grew more desperate. I didn't know what to do. As I have already said, I had closed my private law office at home and given up my clients. Now I was broke. I didn't have the money to pay even my hotel bill. Neither did I have the money to buy a ticket back home; nor did I have the courage to return home a beaten man, even if I had had the ticket. Finally, at the miserable end of another bad day, I trudged back to my hotel room-for the last time, I thought. So far as I was concerned, I was thoroughly beaten.

Heartbroken, depressed, I didn't know which way to turn. I hardly cared whether I lived or died. I was sorry I had ever been born. I had nothing but a glass of hot milk that night for dinner. Even that was more than I could afford. I understood that night why desperate men raise a hotel window and jump. I might have done it myself if I had had the courage. I began wondering what was the purpose of life. I didn't know. I couldn't figure it out.

"Since there was no one else to turn to, I turned to God. I began to pray. I implored the Almighty to give me light and understanding and guidance through the dark, dense wilderness of despair that had closed in about me. I asked God to help me get orders for my books and to give me money to feed my wife and children. After that prayer, I opened my eyes and saw a Gideon Bible that lay on the dresser in that lonely hotel room. I opened it and read those beautiful, immortal promises of Jesus that must have inspired countless generations of lonely, worried, and beaten men throughout the ages a talk that Jesus gave to His disciples about how to keep from worrying:

Take no thought for your life, what ye shall eat, or what ye shall drink; not yet for your body, what ye shall put on. Is not the life more than meat, and the body than raiment? Behold the fowls of the air: for they sow not, neither do they reap, nor gather into barns; yet your heavenly Father feedeth them. Are ye not much better than they?... But seek ye first the kingdom of God, and his righteousness; and all these things shall be added unto you.

"As I prayed and as I read those words, a miracle happened: my nervous tension fell away. My anxieties, fears, and worries were transformed into heart-warming courage and hope and triumphant faith.

"I was happy, even though I didn't have enough money to pay my hotel bill. I went to bed and slept soundly – free from care – as I had not done for many years.

"Next morning, I could hardly hold myself back until the offices of my prospects were open. I approached the office door of my first prospect that beautiful, cold, rainy day with a bold and positive stride. I turned the doorknob with a firm and steady grip. As I entered, I made a beeline for my man, energetically, chin up, and with appropriate dignity, all smiles, and

saying: 'Good morning, Mr. Smith! I'm John R. Anthony of the All American Lawbook Company!'

““Oh, yes, yes,’ he replied, smiling, too, as he rose from his chair with outstretched hand. ‘I’m glad to see you. Have a seat!’

“I made more sales that day than I had made in weeks. That evening I proudly returned to my hotel like a conquering hero! I felt like a new man. And I was a new man, because I had a new and victorious mental attitude. No dinner of hot milk that night. No, sir! I had a steak with all the fixin’s. From that day on, my sales zoomed.

“I was born anew that desperate night twenty-one years ago in a little hotel in Amarillo, Texas. My outward situation the next day was the same as it had been through my weeks of failure, but a tremendous thing had happened inside me. I had suddenly become aware of my relationship with God. A mere man alone can easily be defeated, but a man alive with the power of God within him is invincible. I know. I saw it work in my own life.

““Ask, and it shall be given you; seek, and ye shall find; knock, and it shall be opened unto you.””

When Mrs. L. G. Beaird, of 1421 8th Street, Highland, Illinois, was faced with stark tragedy, she discovered that she could find peace and tranquility by kneeling down and saying: “O Lord, Thy will, not mine, be done.”

“One evening our telephone rang,” she writes in a letter that I have before me now. “It rang fourteen times before I had the courage to pick up the receiver. I knew it must be the hospital, and I was terrified. I feared that our little boy was dying. He had meningitis. He had already been given penicillin, but it made his temperature fluctuate, and the doctor feared that the disease had travelled to his brain and might cause the development of a brain tumour-and death. The phone call was just what I feared. The hospital was calling; the doctor wanted us to come immediately.

“Maybe you can picture the anguish my husband and I went through, sitting in the waiting-room. Everyone else had his baby, but we sat there with empty arms, wondering if we would ever hold our little fellow again. When we were finally called into the doctor’s private office, the expression on his face filled our heart with terror. His words brought even more terror.

He told us that there was only one chance in four that our baby would live. He said that if we knew another doctor, to please call him in on the case.

“On the way home my husband broke down and, doubling up his fist, hit the steering wheel, saying: ‘Berts, I can’t give that little guy up.’ Have you ever seen a man cry? It isn’t a pleasant experience. We stopped the car and, after talking things over, decided to stop in church and pray that if it was God’s will to take our baby, we would resign our will to His. I sank in the pew and said with tears rolling down my cheeks: ‘Not my will but Thine be done.’

“The moment I uttered those words, I felt better. A sense of peace that I hadn’t felt for a long time came over me. All the way home, I kept repeating: ‘O God, Thy will, not mine, be done.’

“I slept soundly that night for the first time in a week. The doctor called a few days later and said that Bobby had passed the crisis. I thank God for the strong and healthy four-year-old boy we have today.”

I know men who regard religion as something for women and children and preachers. They pride themselves on being “he-men “who can fight their battles alone.

How surprised they might be to learn that some of the most famous “he-men” in the world pray every day. For example, “he-man” Jack Dempsey told me that he never goes to bed without saying his prayers. He told me that he never eats a meal without first thanking God for it. He told me that he prayed every day when he was training for a bout, and that when he was fighting, he always prayed just before the bell sounded for each round. “Praying,” he said, “helped me fight with courage and confidence.”

“He-man” Connie Mack told me that he couldn’t go to sleep without saying his prayers.

“He-man” Eddie Rickenbacker told me that he believed his life had been saved by prayer. He prays every day.

“He-man” Edward R. Stettinius, former high official of General Motors and United States Steel, and former Secretary of State, told me that he prayed for wisdom and guidance every morning and night.

“He-man” J. Pierpont Morgan, the greatest financier of his age, often went alone to Trinity Church, at the head of Wall Street, on Saturday

afternoons and knelt in prayer.

When “he-man” Eisenhower flew to England to take supreme command of the British and American forces, he took only one book on the plane with him – the Bible.

“He-man” General Mark Clark told me that he read his Bible every day during the war and knelt down in prayer. So did Chiang Kai-shek, and General Montgomery – “Monty of El Alamein”. So did Lord Nelson at Trafalgar. So did General Washington, Robert E. Lee, Stonewall Jackson, and scores of other great military leaders.

These “he-men” discovered the truth of William James’s statement: “We and God have business with each other; and in opening ourselves to His influence, our deepest destiny is fulfilled.”

A lot of “he-men” are discovering that. Seventy-two million Americans are church members now-an all-time record. As I said before, even the scientists are turning to religion. Take, for example, Dr. Alexis Carrel, who wrote *Man, the Unknown* and won the greatest honour that can be bestowed upon any scientist, the Nobel prize. Dr. Carrel said in a *Reader’s Digest* article: “Prayer is the most powerful form of energy one can generate. It is a force as real as terrestrial gravity. As a physician, I have seen men, after all other therapy had failed, lifted out of disease and melancholy by the serene effort of prayer... Prayer like radium is a source of luminous, self-generating energy... In prayer, human beings seek to augment their finite energy by addressing themselves to the Infinite source of all energy. When we pray, we link ourselves with the inexhaustible motive power that spins the universe. We pray that a part of this power be apportioned to our needs.

Even in asking, our human deficiencies are filled and we arise strengthened and repaired... Whenever we address God in fervent prayer, we change both soul and body for the better. It could not happen that any man or woman could pray for a single moment without some good result.”

Admiral Byrd knows what it means to “link ourselves with the inexhaustible motive power that spins the universe”. His ability to do that pulled him through the most trying ordeal of his life. He tells the story in his book *Alone* (Putnam & Co. Ltd.). In 1934, he spent five months in a hut buried beneath the icecap of Ross Barrier deep in the Antarctic. He was the

only living creature south of latitude seventy-eight. Blizzards roared above his shack; the cold plunged down to eighty-two degrees below zero; he was completely surrounded by unending night. And then he found, to his horror, he was being slowly poisoned by carbon monoxide that escaped from his stove! What could he do? The nearest help was 123 miles away, and could not possibly reach him for several months. He tried to fix his stove and ventilating system, but the fumes still escaped. They often knocked him out cold. He lay on the floor completely unconscious. He couldn't eat; he couldn't sleep; he became so feeble that he could hardly leave his bunk. He frequently feared he wouldn't live until morning. He was convinced he would die in that cabin, and his body would be hidden by perpetual snows.

What saved his life? One day, in the depths of his despair, he reached for his diary and tried to set down his philosophy of life. "The human race," he wrote, "is not alone in the universe." He thought of the stars overhead, of the orderly swing of the constellations and planets; of how the everlasting sun would, in its time, return to lighten even the wastes of the South Polar regions. And then he wrote in his diary: "I am not alone."

This realisation that he was not alone-not even in a hole in the ice at the end of the earth-was what saved Richard Byrd. "I know it pulled me through," he says. And he goes on to add: "Few men in their lifetime come anywhere near exhausting the resources dwelling within them. There are deep wells of strength that are never used." Richard Byrd learned to tap those wells of strength and use those resources-by turning to God.

Glenn A. Arnold learned amidst the cornfields of Illinois the same lesson that Admiral Byrd learned in the polar icecap. Mr. Arnold, an insurance broker in the Bacon Building, Chillicothe, Illinois, opened his speech on conquering worry like this: "Eight years ago, I turned the key in the lock of my front door for what I believed was the last time in my life. I then climbed in my car and started down for the river. I was a failure," he said. "One month before, my entire little world had come crashing down on my head. My electrical appliance business had gone on the rocks. In my home my mother lay at the point of death. My wife was carrying our second child. Doctors' bills were mounting. We had mortgaged everything we had to start the business-our car and our furniture. I had even taken out a loan on my insurance policies. Now everything was gone. I couldn't take it any longer.

So I climbed into my car and started for the river-determined to end the sorry mess.

“I drove a few miles out in the country, pulled off the road, and got out and sat on the ground and wept like a child. Then I really started to think-instead of going around in frightening circles of worry, I tried to think constructively. How bad was my situation? Couldn’t it be worse? Was it really hopeless? What could I do to make it better?

“I decided then and there to take the whole problem to the Lord and ask Him to handle it. I prayed. I prayed hard. I prayed as though my very life depended on it-which, in fact, it did. Then a strange thing happened. As soon as I turned all my problems over to a power greater than myself, I immediately felt a peace of mind that I hadn’t known in months. I must have sat there for half an hour, weeping and praying. Then I went home and slept like a child.

“The next morning, I arose with confidence. I no longer had anything to fear, for I was depending on God for guidance. That morning I walked into a local department store with my head high; and I spoke with confidence as I applied for a job as salesman in the electrical-appliance department. I knew I would get a job. And I did. I made good at it until the whole appliance business collapsed due to the war. Then I began selling life insurance-still under the management of my Great Guide. That was only five years ago. Now, all my bills are paid; I have a fine family of three bright children; own my own home; have a new car, and own twenty-five thousand dollars in life insurance.

“As I look back, I am glad now that I lost everything and became so depressed that I started for the river-because that tragedy taught me to rely on God; and I now have a peace and confidence that I never dreamed were possible.”

Why does religious faith bring us such peace and calm and fortitude? I’ll let William James answer that. He says: “The turbulent billows of the fretful surface leave the deep parts of the ocean undisturbed; and to him who has a hold on vaster and more permanent realities, the hourly vicissitudes of his personal destiny seem relatively insignificant things. The really religious

person is accordingly unshakable and full of equanimity, and calmly ready for any duty that the day may bring forth.”

If we are worried and anxious-why not try God? Why not, as Immanuel Kant said: “accept a belief in God because we need such a belief”? Why not link ourselves now “with the inexhaustible motive power that spins the universe”?

Even if you are not a religious person by nature or training- even if you are an out-and-out skeptic-prayer can help you much more than you believe, for it is a practical thing. What do I mean, practical? I mean that prayer fulfills these three very basic psychological needs which all people share, whether they believe in God or not:

1. Prayer helps us to put into words exactly what is troubling us. We saw in Chapter 4 that it is almost impossible to deal with a problem while it remains vague and nebulous. Praying, in a way, is very much like writing our problem down on paper. If we ask help for a problem – even from God – we must put it into words.

2. Prayer gives us a sense of sharing our burdens, of not being alone. Few of us are so strong that we can bear our heaviest burdens, our most agonising troubles, all by ourselves. Sometimes our worries are of so intimate a nature that we cannot discuss them even with our closest relatives or friends. Then prayer is the answer. Any psychiatrist will tell us that when we are pent-up and tense, and in an agony of spirit, it is therapeutically good to tell someone our troubles. When we can't tell anyone else-we can always tell God.

3. Prayer puts into force an active principle of doing. It's a first step toward action. I doubt if anyone can pray for some fulfillment, day after day, without benefiting from it-in other words, without taking some steps to bring it to pass. A world-famous scientist said: “Prayer is the most powerful form of energy one can generate.” So why not make use of it? Call it God or Allah or Spirit-why quarrel with definitions as long as the mysterious powers of nature take us in hand?

Why not close this book right now, go to your bedroom, shut the door, kneel down, and unburden your heart? If you have lost your religion, beseech Almighty God to renew your faith. Say: “O God, I can no longer



fight my battles alone. I need Your help, Your love. Forgive me for all my mistakes. Cleanse my heart of all evil. Show me the way to peace and quiet and health, and fill me with love even for my enemies.”

If you don't know how to pray, repeat this beautiful and inspiring prayer written by St. Francis seven hundred years ago:

Lord, make me an instrument of Thy Peace. Where there is hatred, let me sow love; where there is injury, pardon; where there is doubt, faith; where there is despair, hope; where there is darkness, light; where there is sadness, joy.

O Divine Master, grant that I may not so much seek to be consoled as to console; to be understood, as to understand; to be loved, as to love; for it is in giving that we receive, it is in pardoning, that we are pardoned and it is in dying that we are born to Eternal Life.

## **Part Six – How To Keep From Worrying About Criticism**

## **Chapter 20 – Remember That No One Ever Kicks A Dead Dog**

An event occurred in 1929 that created a national sensation in educational circles. Learned men from all over America rushed to Chicago to witness the affair. A few years earlier, a young man by the name of Robert Hutchins had worked his way through Yale, acting as a waiter, a lumberjack, a tutor, and a clothes-line salesman. Now, only eight years later, he was being inaugurated as president of the fourth richest university in America, the University of Chicago. His age? Thirty. Incredible! The older educators shook their heads. Criticism came roaring down upon the “boy wonder” like a rockslide. He was this and he was that-too young, inexperienced-his educational ideas were cockeyed. Even the newspapers joined in the attack.

The day he was inaugurated, a friend said to the father of Robert Maynard Hutchins: “I was shocked this morning to read that newspaper editorial denouncing your son.”

“Yes,” the elder Hutchins replied, “it was severe, but remember that no one ever kicks a dead dog.”

Yes, and the more important a dog is, the more satisfaction people get in kicking him. The Prince of Wales who later became Edward VIII (now Duke of Windsor) had that forcibly brought home to him. He was attending Dartmouth College in Devonshire at the time-a college that corresponds to the Naval Academy at Annapolis. The Prince was about fourteen. One day one of the naval officers found him crying, and asked him what was wrong. He refused to tell at first, but finally admitted the truth: he was being kicked by the naval cadets. The commodore of the college summoned the boys and explained to them that the Prince had not complained, but he wanted to find out why the Prince had been singled out for this rough treatment.

After much hemming and hawing and toe scraping, the cadets finally confessed that when they themselves became commanders and captains in the King’s Navy, they wanted to be able to say that they had kicked the King!

So when you are kicked and criticised, remember that it is often done because it gives the kicker a feeling of importance. It often means that you

are accomplishing something and are worthy of attention. Many people get a sense of savage satisfaction out of denouncing those who are better educated than they are or more successful. For example, while I was writing this chapter, I received a letter from a woman denouncing General William Booth, founder of the Salvation Army. I had given a laudatory broadcast about General Booth; so this woman wrote me, saying that General Booth had stolen eight million dollars of the money he had collected to help poor people. The charge, of course, was absurd. But this woman wasn't looking for truth. She was seeking the mean-spirited gratification that she got from tearing down someone far above her. I threw her bitter letter into the wastebasket, and thanked Almighty God that I wasn't married to her. Her letter didn't tell me anything at all about General Booth, but it did tell me a lot about her. Schopenhauer had said it years ago: "Vulgar people take huge delight in the faults and follies of great men."

One hardly thinks of the president of Yale as a vulgar man; yet a former president of Yale, Timothy Dwight, apparently took huge delight in denouncing a man who was running for President of the United States. The president of Yale warned that if this man were elected President, "we may see our wives and daughters the victims of legal prostitution, soberly dishonoured, speciously polluted; the outcasts of delicacy and virtue, the loathing of God and man."

Sounds almost like a denunciation of Hitler, doesn't it? But it wasn't. It was a denunciation of Thomas Jefferson. Which Thomas Jefferson? Surely not the immortal Thomas Jefferson, the author of the Declaration of Independence, the patron saint of democracy? Yea, verily, that was the man.

What American do you suppose was denounced as a "hypocrite", "an impostor", and as "little better than a murderer"?

A newspaper cartoon depicted him on a guillotine, the big knife read to cut off his head. Crowds jeered at him and hissed him as he rode through the street. Who was he? George Washington.

But that occurred a long time ago. Maybe human nature has improved since then. Let's see. Let's take the case of Admiral Peary-the explorer who startled and thrilled the world by reaching the North Pole with dog sleds on April 6, 1909-a goal that brave men for centuries had suffered and died to

attain. Peary himself almost died from cold and starvation; and eight of his toes were frozen so hard they had to be cut off. He was so overwhelmed with disasters that he feared he would go insane. His superior naval officers in Washington were burned up because Peary was getting so much publicity and acclaim. So they accused him of collecting money for scientific expeditions and then “lying around and loafing in the Arctic.” And they probably believed it, because it is almost impossible not to believe what you want to believe. Their determination to humiliate and block Peary was so violent that only a direct order from President McKinley enabled Peary to continue his career in the Arctic.

Would Peary have been denounced if he had had a desk job in the Navy Department in Washington. No. He wouldn't have been important enough then to have aroused jealousy.

General Grant had an even worse experience than Admiral Peary. In 1862, General Grant won the first great decisive victory that the North had enjoyed-a victory that was achieved in one afternoon, a victory that made Grant a national idol overnight-a victory that had tremendous repercussions even in far-off Europe – a victory that set church bells ringing and bonfires blazing from Maine to the banks of the Mississippi. Yet within six weeks after achieving that great victory, Grant -hero of the North – was arrested and his army was taken from him. He wept with humiliation and despair.

Why was General U.S. Grant arrested at the flood tide of his victory? Largely because he had aroused the jealousy and envy of his arrogant superiors.

If we are tempted to be worried about unjust criticism here is Rule 1:

Remember that unjust criticism is often a disguised compliment. Remember that no one ever kicks a dead dog.

## **Chapter 21 – Do This – and Criticism Can't Hurt You**

I once interviewed Major-General Smedley Butler-old “Gimlet-Eye”. Old “Hell-Devil” Butler! Remember him? The most colourful, swashbuckling general who ever commanded the United States Marines.

He told me that when he was young, he was desperately eager to be popular, wanted to make a good impression on everyone. In those days the slightest criticism smarted and stung. But he confessed that thirty years in the Marines had toughened his hide. “I have been berated and insulted,” he said, “and denounced as a yellow dog, a snake, and a skunk. I have been cursed by the experts. I have been called every possible combination of unprintable cuss words in the English language. Bother me? Huh! When I hear someone cussing me now, I never turn my head to see who is talking.”

Maybe old “Gimlet-Eye” Butler was too indifferent to criticism; but one thing is sure: most of us take the little jibes and javelins that are hurled at us far too seriously. I remember the time, years ago, when a reporter from the New York Sun attended a demonstration meeting of my adult-education classes and lampooned me and my work. Was I burned up? I took it as a personal insult. I telephoned Gill Hodges, the Chairman of the Executive Committee of the Sun, and practically demanded that he print an article stating the facts-instead of ridicule. I was determined to make the punishment fit the crime.

I am ashamed now of the way I acted. I realise now that half the people who bought the paper never saw that article. Half of those who read it regarded it as a source of innocent merriment. Half of those who gloated over it forgot all about it in a few weeks.

I realise now that people are not thinking about you and me or caring what is said about us. They are thinking about themselves – before breakfast, after breakfast, and right on until ten minutes past midnight. They would be a thousand times more concerned about a slight headache of their own than they would about the news of your death or mine.

Even if you and I are lied about, ridiculed, double-crossed, knifed in the back, and sold down the river by one out of every six of our most intimate friends-let's not indulge in an orgy of self-pity. Instead, let's remind ourselves that that's precisely what happened to Jesus. One of His twelve

most intimate friends turned traitor for a bribe that would amount, in our modern money, to about nineteen dollars. Another one of His twelve most intimate friends openly deserted Jesus the moment He got into trouble, and declared three times that he didn't even know Jesus-and he swore as he said it. One out of six! That is what happened to Jesus. Why should you and I expect a better score?

I discovered years ago that although I couldn't keep people from criticising me unjustly, I could do something infinitely more important: I could determine whether I would let the unjust condemnation disturb me.

Let's be clear about this: I am not advocating ignoring all criticism. Far from it. I am talking about ignoring only unjust criticism. I once asked Eleanor Roosevelt how she handled unjust criticism-and Allah knows she's had a lot of it. She probably has more ardent friends and more violent enemies than any other woman who ever lived in the White House.

She told me that as a young girl she was almost morbidly shy, afraid of what people might say. She was so afraid of criticism that one day she asked her aunt, Theodore Roosevelt's sister for advice. She said: "Auntie Bye, I want to do so-and-so. But I'm afraid of being criticised."

Teddy Roosevelt's sister looked her in the eye and said: "Never be bothered by what people say, as long as you know in your heart you are right." Eleanor Roosevelt told me that that bit of advice proved to be her Rock of Gibraltar years later, when she was in the White House. She told me that the only way we can avoid all criticism is to be like a Dresden-china figure and stay on a shelf. "Do what you feel in your heart to be right-for you'll be criticised, anyway. You'll be damned if you do, and damned if you don't." That is her advice.

When the late Matthew C. Brush, was president of the American International Corporation at 40 Wall Street, I asked him if he was ever sensitive to criticism; and he replied: "Yes, I was very sensitive to it in my early days. I was eager then to have all the employees in the organisation think I was perfect. If they didn't, it worried me. I would try to please first one person who had been sounding off against me; but the very thing I did to patch it up with him would make someone else mad. Then when I tried to fix it up with this person, I would stir up a couple of other bumble-bees. I

finally discovered that the more I tried to pacify and to smooth over injured feelings in order to escape personal criticism, the more certain I was to increase my enemies. So finally I said to myself: 'If you get your head above the crowd, you're going to be criticised. So get used to the idea.' That helped me tremendously. From that time on I made it a rule to do the very best I could and then put up my old umbrella and let the rain of criticism drain off me instead of running down my neck."

Deems Taylor went a bit further: he let the rain of criticism run down his neck and had a good laugh over it in public. When he was giving his comments during the intermission of the Sunday afternoon radio concerts of the New York Philharmonic-Symphony Orchestra, one woman wrote him a letter calling him "a liar, a traitor, a snake and a moron".

On the following week's broadcast, Mr. Taylor read this letter over the radio to millions of listeners. In his book, *Of Men & Music*, he tells us that a few days later he received another letter from the same lady, "expressing her unaltered opinion that I was still a liar, a traitor, a snake and a moron. I have a suspicion," adds Mr. Taylor, "that she didn't care for that talk." We can't keep from admiring a man who takes criticism like that. We admire his serenity, his unshaken poise, and his sense of humour.

When Charles Schwab was addressing the student body at Princeton, he confessed that one of the most important lessons he had ever learned was taught to him by an old German who worked in Schwab's steel mill. The old German got involved in a hot wartime argument with the other steelworkers, and they tossed him into the river. "When he came into my office," Mr. Schwab said, "covered with mud and water, I asked him what he had said to the men who had thrown him into the river, and he replied: 'I just laughed.'"

Mr. Schwab declared that he had adopted that old German's words as his motto: "Just laugh."

That motto is especially good when you are the victim of unjust criticism. You can answer the man who answers you back, but what can you say to the man who "just laughs"?

Lincoln might have broken under the strain of the Civil War if he hadn't learned the folly of trying to answer all his savage critics. He finally said:



“If I were to try to read, much less to answer, all the attacks made on me, this shop might as well be closed for any other business. I do the very best I know how – the very best I can; and I mean to keep on doing so until the end. If the end brings me out all right, then what is said against me won’t matter. If the end brings me out wrong, then ten angels swearing I was right would make no difference.”

When you and I are unjustly criticised, let’s remember Rule 2:

Do the very best you can: and then put up your old umbrella and keep the rain of criticism from running down the back of your neck.

## Chapter 22 – Fool Things I Have Done

I have a folder in my private filing cabinet marked “FTD” – short for “Fool Things I Have Done”. I put in that folder written records of the fools things I have been guilty of. I sometimes dictate these memos to my secretary, but sometimes they are so personal, so stupid, that I am ashamed to dictate them, so I write them out in longhand.

I can still recall some of the criticisms of Dale Carnegie that I put in my “FTD” folders fifteen years ago. If I had been utterly honest with myself, I would now have a filing cabinet bursting out at the seams with these “FTD” memos. I can truthfully repeat what King Saul said more than twenty centuries ago: “I have played the fool and have erred exceedingly.”

When I get out my “FTD” folders and re-read the criticisms I have written of myself, they help me deal with the toughest problem I shall ever face: the management of Dale Carnegie.

I used to blame my troubles on other people; but as I have grown older – and wiser, I hope – I have realised that I myself, in the last analysis, am to blame for almost all my misfortunes. Lots of people have discovered that, as they grow older. “No one but myself,” said Napoleon at St. Helena, “no one but myself can be blamed for my fall. I have been my own greatest enemy – the cause of my own disastrous fate.”

Let me tell you about a man I know who was an artist when it came to self-appraisal and self-management. His name was H. P. Howell. When the news of his sudden death in the drugstore of the Hotel Ambassador in New York was flashed across the nation on July 31, 1944, Wall Street was shocked, for he was a leader in American finance chairman of the board of the Commercial National Bank and Trust Company, 56 Wall Street, and a director of several large corporations. He grew up with little formal education, started out in life clerking in a country store, and later became credit manager for U.S. Steel- and was on his way to position and power.

“For years I have kept an engagement book showing all the appointments I have during the day,” Mr. Howell told me when I asked him to explain the reasons for his success. “My family never makes any plans for me on Saturday night, for the family knows that I devote a part of each Saturday evening to self-examination and a review and appraisal of my work during

the week. After dinner I go off by myself, open my engagement book, and think over all the interviews, discussions and meetings that have taken place since Monday morning. I ask myself: ‘What mistakes did I make that time?’ ‘What did I do that was right – and in what way could I have improved my performance?’ ‘What lessons can I learn from that experience?’ I sometimes find that this weekly review makes me very unhappy. Sometimes I am astonished by my own blunders. Of course, as the years have gone by, these blunders have become less frequent. This system of self-analysis, continued year after year, has done more for me than any other one thing I have ever attempted.”

Maybe H.P. Howell borrowed his idea from Ben Franklin. Only Franklin didn’t wait until Saturday night. He gave himself a severe going-over every night. He discovered that he had thirteen serious faults. Here are three of them: wasting time, stewing around over trifles, arguing and contradicting people. Wise old Ben Franklin realised that, unless he eliminated these handicaps, he wasn’t going to get very far. So he battled with one of his shortcomings every day for a week, and kept a record of who had won each day’s slugging match. The next day, he would pick out another bad habit, put on the gloves, and when the bell rang he would come out of his corner fighting. Franklin kept up this battle with his faults every week for more than two years.

No wonder he became one of the best-loved and most influential men America ever produced!

Elbert Hubbard said: “Every man is a damn fool for at least five minutes every day. Wisdom consists in not exceeding that limit.”

The small man flies into a rage over the slightest criticism, but the wise man is eager to learn from those who have censured him and reproved him and “disputed the passage with him”. Walt Whitman put it this way: “Have you learned lessons only of those who admired you, and were tender with you, and stood aside for you? Have you not learned great lessons from those who rejected you, and braced themselves against you, or disputed the passage with you?”

Instead of waiting for our enemies to criticise us or our work, let’s beat them to it. Let’s be our own most severe critic. Let’s find and remedy all our

weaknesses before our enemies get a chance to say a word. That is what Charles Darwin did. In fact, he spent fifteen years criticising-well, the story goes like this: When Darwin completed the manuscript of his immortal book, *The Origin of Species*, he realised that the publication of his revolutionary concept of creation would rock the intellectual and religious worlds. So he became his own critic and spent another fifteen years, checking his data, challenging his reasoning, criticising his conclusions.

Suppose someone denounced you as “a damn fool”-what would you do? Get angry? Indignant? Here is what Lincoln did: Edward M. Stanton, Lincoln’s Secretary of War, once called Lincoln “a damn fool”. Stanton was indignant because Lincoln had been meddling in his affairs. In order to please a selfish politician, Lincoln had signed an order transferring certain regiments. Stanton not only refused to carry out Lincoln’s orders but swore that Lincoln was a damn fool for ever signing such orders. What happened? When Lincoln was told what Stanton had said, Lincoln calmly replied: “If Stanton said I was a damned fool, then I must be, for he is nearly always right. I’ll just step over and see for myself.”

Lincoln did go to see Stanton. Stanton convinced him that the order was wrong, and Lincoln withdrew it. Lincoln welcomed criticism when he knew it was sincere, founded on knowledge, and given in a spirit of helpfulness.

You and I ought to welcome that kind of criticism, too, for we can’t even hope to be right more than three times out of four. At least, that was all Theodore Roosevelt said he could hope for, when he was in the White House. Einstein, the most profound thinker now living, confesses that his conclusions are wrong ninety-nine per cent of the time!

“The opinions of our enemies,” said La Rochefoucauld, “come nearer to the truth about us than do our own opinions.”

I know that statement may be true many times; yet when anyone starts to criticise me, if I do not watch myself, I instantly and automatically leap to the defensive-even before I have the slightest idea what my critic is going to say. I am disgusted with myself every time I do it. We all tend to resent criticism and lap up praise, regardless of whether either the criticism or the praise be justified. We are not creatures of logic. We are creatures of emotions. Our logic is like a canoe tossed about on a deep, dark, stormy sea

of emotion. Most of us have a pretty good opinion of ourselves as we are now. But in forty years from now, we may look back and laugh at the persons we are today.

William Allen White – “the most celebrated small-town newspaper editor in history” – looked back and described the young man he had been fifty years earlier as “swell-headed... a fool with a lot of nerve... a supercilious young Pharisee... a complacent reactionary.” Twenty years from now maybe you and I may be using similar adjectives to describe the persons we are today. We may... who knows?

In previous chapters, I have talked about what to do when you are unjustly criticised. But here is another idea: when your anger is rising because you feel you have been unjustly condemned, why not stop and say: “Just a minute... I am far from perfect. If Einstein admits he is wrong ninety-nine per cent of the time, maybe I am wrong at least eighty per cent of the time. Maybe I deserve this criticism. If I do, I ought to be thankful for it, and try to profit by it.”

Charles Luckman, president of the Pepsodent Company, spends a millions dollars a year putting Bob Hope on the air. He doesn't look at the letters praising the programme, but he insists on seeing the critical letters. He knows he may learn something from them.

The Ford Company is so eager to find out what is wrong with its management and operations that it recently polled the employees and invited them to criticise the company.

I know a former soap salesman who used even to ask for criticism. When he first started out selling soap for Colgate, orders came slowly. He worried about losing his job. Since he knew there was nothing wrong with the soap or the price, he figured that the trouble must be himself. When he failed to make a sale, he would often walk around the block trying to figure out what was wrong. Had he been too vague? Did he lack enthusiasm? Sometimes he would go back to the merchant and say: “I haven't come back here to try to sell you any soap. I have come back to get your advice and your criticism. Won't you please tell me what I did that was wrong when I tried to sell you soap a few minutes ago? You are far more experienced and successful than I am. Please give me your criticism. Be frank. Don't pull your punches.”

This attitude won him a lot of friends and priceless advice.

What do you suppose happened to him? Today, he is president of the Colgate Palmolive-Peet Soap Company-the world's largest makers of soap. His name is E. H. Little. Last year, only fourteen people in America had a larger income than he had: \$240,141.

It takes a big man to do what H. P. Howell, Ben Franklin, and E. H. Little did. And now, while nobody is looking, why not peep into the mirror and ask yourself whether you belong in that kind of company.

To keep from worrying about criticism, here is Rule 3:

Let's keep a record of the fool things we have done and criticise ourselves. Since we can't hope to be perfect, let's do what E.H. Little did: let's ask for unbiased, helpful, constructive criticism.

## **Part Six In A Nutshell – How To Keep From Worrying About Criticism**

RULE 1: Unjust criticism is often a disguised compliment. It often means that you have aroused jealousy and envy. Remember that no one ever kicks a dead dog.

RULE 2: Do the very best you can; and then put up your old umbrella and keep the rain of criticism from running down the back of your neck.

RULE 3: Let's keep a record of the fool things we have done and criticise ourselves. Since we can't hope to be perfect, let's do what E. H. Little did: let's ask for unbiased, helpful, constructive criticism.

## **Part Seven – Six Ways To Prevent Fatigue And Worry And Keep Your Energy And Spirits High**



## **Chapter 23: How To Add One Hour A Day To Your Waking Life**

Why am I writing a chapter on preventing fatigue in a book on preventing worry? That is simple: because fatigue often produces worry, or, at least, it makes you susceptible to worry. Any medical student will tell you that fatigue lowers physical resistance to the common cold and hundreds of other diseases and any psychiatrist will tell you that fatigue also lowers your resistance to the emotions of fear and worry. So preventing fatigue tends to prevent worry.

Did I say “tends to prevent worry”? That is putting it mildly. Dr. Edmund Jacobson goes much further. Dr. Jacobson has written two books on relaxation: *Progressive Relaxation* and *You Must Relax*, and as director of the University of Chicago Laboratory for Clinical Physiology, he has spent years conducting investigations in using relaxation as a method in medical practice. He declares that any nervous or emotional state “fails to exist in the presence of complete relaxation”. That is another way of saying: You cannot continue to worry if you relax.

So, to prevent fatigue and worry, the first rule is: Rest often. Rest before you get tired.

Why is that so important? Because fatigue accumulates with astonishing rapidity. The United States Army has discovered by repeated tests that even young men-men toughened by years of Army training-can march better, and hold up longer, if they throw down their packs and rest ten minutes out of every hour. So the Army forces them to do just that. Your heart is just as smart as the U.S. Army. Your heart pumps enough blood through your body every day to fill a railway tank car. It exerts enough energy every twenty-four hours to shovel twenty tons of coal on to a platform three feet high. It does this incredible amount of work for fifty, seventy, or maybe ninety years. How can it stand it? Dr. Walter B. Cannon, of the Harvard Medical School, explains it. He says: “Most people have the idea that the heart is working all the time. As a matter of fact, there is a definite rest period after each contraction. When beating at a moderate rate of seventy pulses per minute, the heart is actually working only nine hours out of the twenty-four. In the aggregate its rest periods total a full fifteen hours per day.”

During World War II, Winston Churchill, in his late sixties and early seventies, was able to work sixteen hours a day, year after year, directing the war efforts of the British Empire. A phenomenal record. His secret? He worked in bed each morning until eleven o'clock, reading papers, dictating orders, making telephone calls, and holding important conferences. After lunch he went to bed once more and slept for an hour. In the evening he went to bed once more and slept for two hours before having dinner at eight. He didn't cure fatigue. He didn't have to cure it. He prevented it. Because he rested frequently, he was able to work on, fresh and fit, until long past midnight.

The original John D. Rockefeller made two extraordinary records. He accumulated the greatest fortune the world had ever seen up to that time and he also lived to be ninety-eight. How did he do it? The chief reason, of course, was because he had inherited a tendency to live long. Another reason was his habit of taking a half-hour nap in his office every noon. He would lie down on his office couch-and not even the President of the United States could get John D. on the phone while he was having his snooze!

In his excellent book, *Why Be Tired*, Daniel W. Josselyn observes: "Rest is not a matter of doing absolutely nothing. Rest is repair." There is so much repair power in a short period of rest that even a five-minute nap will help to forestall fatigue! Connie Mack, the grand old man of baseball, told me that if he doesn't take an afternoon nap before a game, he is all tuckered out at around the fifth inning. But if he does go to sleep, if for only five minutes, he can last throughout an entire double-header without feeling tired.

When I asked Eleanor Roosevelt how she was able to carry such an exhausting schedule during the twelve years she was in the White House, she said that before meeting a crowd or making a speech, she would often sit in a chair or davenport, close her eyes, and relax for twenty minutes.

I recently interviewed Gene Autry in his dressing-room at Madison Square Garden, where he was the star attraction at the world's championship rodeo. I noticed an army cot in his dressing-room. "I lie down there every afternoon," Gene Autry said, "and get an hour's nap between performances. When I am making pictures in Hollywood," he

continued, "I often relax in a big easy chair and get two or three ten-minute naps a day. They buck me up tremendously."

Edison attributed his enormous energy and endurance to his habit of sleeping whenever he wanted to.

I interviewed Henry Ford shortly before his eightieth birthday. I was surprised to see how fresh and fine he looked. I asked him the secret. He said: "I never stand up when I can sit down; and I never sit down when I can lie down."

Horace Mann, "the father of modern education", did the same thing as he grew older. When he was president of Antioch College, he used to stretch out on a couch while interviewing students.

I persuaded a motion-picture director in Hollywood to try a similar technique. He confessed that it worked miracles. I refer to Jack Chertock, who is now one of Metro Goldwyn-Mayer's top directors. When he came to see me a few years ago, he was then head of the short-feature department of M-G-M. Worn out and exhausted, he had tried everything: tonics, vitamins, medicine. Nothing helped much. I suggested that he take a vacation every day. How? By stretching out in his office and relaxing while holding conferences with his staff writers.

When I saw him again, two years later, he said: "A miracle has happened. That is what my own physicians call it. I used to sit up in my chair, tense and taut, while discussing ideas for our short features. Now I stretch out on the office couch during these conferences. I feel better than I have felt in twenty years. Work two hours a day longer, yet I rarely get tired."

How does all this apply to you? If you are a stenographer, you can't take naps in the office as Edison did, and as Sam Goldwyn does; and if you are an accountant, you can't stretch out on the couch while discussing a financial statement with the boss. But if you live in a small city and go home for lunch, you may be able to take a ten-minute nap after lunch. That is what General George C. Marshall used to do. He felt he was so busy directing the U.S. Army in wartime that he had to rest at noon. If you are over fifty and feel you are too rushed to do it, then buy immediately all the life insurance you can get. Funerals come high and suddenly these days;

and the little woman may want to take your insurance money and marry a younger man!

If you can't take a nap at noon, you can at least try to lie down for an hour before the evening meal. It is cheaper than a highball; and, over a long stretch, it is 5,467 times more effective. If you can sleep for an hour around five, six, or seven o'clock, you can add one hour a day to your waking life. Why? How? Because an hour's nap before the evening meal plus six hours' sleep at night-a total of seven hours-will do you more good than eight hours of unbroken sleep.

A physical worker can do more work if he takes more time out for rest. Frederick Taylor demonstrated that while working as a scientific management engineer with the Bethlehem Steel Company. He observed that labouring men were loading approximately 12 1/2 tons of pig-iron per man each day on freight cars and that they were exhausted at noon. He made a scientific study of all the fatigue factors involved, and declared that these men should be loading not 12 1/2 tons of pig-iron per day, but forty-seven tons per day! He figured that they ought to do almost four times as much as they were doing, and not be exhausted. But prove it!

Taylor selected a Mr. Schmidt who was required to work by the stop-watch. Schmidt was told by the man who stood over him with a watch: "Now pick up a 'pig' and walk... Now sit down and rest... Now walk... Now rest."

What happened? Schmidt carried forty-seven tons of pig-iron each day while the other men carried only 12 1/2 tons per man. And he practically never failed to work at this pace during the three years that Frederick Taylor was at Bethlehem. Schmidt was able to do this because he rested before he got tired. He worked approximately 26 minutes out of the hour and rested 34 minutes. He rested more than he worked-yet he did almost four times as much work as the others! Is this mere hearsay? No, you can read the record yourself in *Principles of Scientific Management* by Frederick Winslow Taylor.

Let me repeat: do what the Army does-take frequent rests. Do what your heart does-rest before you get tired, and you will add one hour a day to your waking life.

## **Chapter 24: What Makes You Tired and What You Can Do About It**

Here is an astounding and significant fact: Mental work alone can't make you tired. Sounds absurd. But a few years ago, scientists tried to find out how long the human brain could labour without reaching "a diminished capacity for work", the scientific definition of fatigue. To the amazement of these scientists, they discovered that blood passing through the brain, when it is active, shows no fatigue at all! If you took blood from the veins of a day labourer while he was working, you would find it full of "fatigue toxins" and fatigue products. But if you took a drop of blood from the brain of an Albert Einstein, it would show no fatigue toxins whatever at the end of the day.

So far as the brain is concerned, it can work "as well and as swiftly at the end of eight or even twelve hours of effort as at the beginning". The brain is utterly tireless... So what makes you tired?

Psychiatrists declare that most of our fatigue derives from our mental and emotional attitudes. One of England's most distinguished psychiatrists, J.A. Hadfield, says in his book *The Psychology of Power*: "the greater part of the fatigue from which we suffer is of mental origin; in fact exhaustion of purely physical origin is rare."

One of America's most distinguished psychiatrists, Dr. A.A. Brill, goes even further. He declares: "One hundred per cent of the fatigue of the sedentary worker in good health is due to psychological factors, by which we mean emotional factors."

What kinds of emotional factors tire the sedentary (or sitting) worker? Joy? Contentment? No! Never! Boredom, resentment, a feeling of not being appreciated, a feeling of futility, hurry, anxiety, worry-those are the emotional factors that exhaust the sitting worker, make him susceptible to colds, reduce his output, and send him home with a nervous headache. Yes, we get tired because our emotions produce nervous tensions in the body.

The Metropolitan Life Insurance Company pointed that out in a leaflet on fatigue: "Hard work by itself," says this great life-insurance company, "seldom causes fatigue which cannot be cured by a good sleep or rest... Worry, tenseness, and emotional upsets are three of the biggest causes of

fatigue. Often they are to blame when physical or mental work seems to be the cause... Remember that a tense muscle is a working muscle. Ease up! Save energy for important duties.”

Stop now, right where you are, and give yourself a check-up. As you read these lines, are you scowling at the book? Do you feel a strain between the eyes? Are you sitting relaxed in your chair? Or are you hunching up your shoulders? Are the muscles of your face tense? Unless your entire body is as limp and relaxed as an old rag doll, you are at this very moment producing nervous tensions and muscular tensions. You are producing nervous tensions and nervous fatigue!

Why do we produce these unnecessary tensions in doing mental work? Josselyn says: “I find that the chief obstacle... is the almost universal belief that hard work requires a feeling of effort, else it is not well done.” So we scowl when we concentrate. We hunch up our shoulders. We call on our muscles to make the motion of effort, which in no way assists our brain in its work.

Here is an astonishing and tragic truth: millions of people who wouldn't dream of wasting dollars go right on wasting and squandering their energy with the recklessness of seven drunken sailors in Singapore.

What is the answer to this nervous fatigue? Relax! Relax! Relax! Learn to relax while you are doing your work!

Easy? No. You will probably have to reverse the habits of a lifetime. But it is worth the effort, for it may revolutionise your life! William James said, in his essay “The Gospel of Relaxation”: “The American over-tension and jerkiness and breathlessness and intensity and agony of expression... are bad habits, nothing more or less.” Tension is a habit. Relaxing is a habit. And bad habits can be broken, good habits formed.

How do you relax? Do you start with your mind, or do you start with your nerves? You don't start with either. You always begin to relax with your muscles!

Let's give it a try. To show how it is done, suppose we start with your eyes. Read this paragraph through, and when you've reached the end, lean back, close your eyes, and say to your eyes silently: “Let go. Let go. Stop

straining, stop frowning. Let go. Let go.” Repeat that over and over very slowly for a minute...

Didn't you notice that after a few seconds the muscles of the eyes began to obey? Didn't you feel as though some hand had wiped away the tension? Well, incredible as it seems, you have sampled in that one minute the whole key and secret to the art of relaxing. You can do the same thing with the jaw, with the muscles of the face, with the neck, with the shoulders, the whole of the body. But the most important organ of all is the eye. Dr. Edmund Jacobson of the University of Chicago has gone so far as to say that if you can completely relax the muscles of the eyes, you can forget all your troubles! The reason the eyes are so important in relieving nervous tension is that they burn up one-fourth of all the nervous energies consumed by the body. That is also why so many people with perfectly sound vision suffer from “eyestrain”. They are tensing the eyes.

Vicki Baum, the famous novelist, says that when she was a child, she met an old man who taught her one of the most important lessons she ever learned. She had fallen down and cut her knees and hurt her wrist. The old man picked her up; he had once been a circus clown; and, as he brushed her off, he said: “The reason you injured yourself was because you don't know how to relax. You have to pretend you are as limp as a sock, as an old crumpled sock. Come, I'll show you how to do it.”

That old man taught Vicki Baum and the other children how to fall, how to do flip-flops, and how to turn somersaults. And always he insisted: “Think of yourself as an old crumpled sock. Then you've got to relax!”

You can relax in odd moments, almost anywhere you are. Only don't make an effort to relax. Relaxation is the absence of all tension and effort. Think ease and relaxation. Begin by thinking relaxation of the muscles of your eyes and your face, saying over and over: “Let go... let go... let go and relax.” Feel the energy flowing out of your facial muscles to the centre of your body. Think of yourself as free from tension as a baby.

That is what Galli-Curci, the great soprano, used to do. Helen Jepson told me that she used to see Galli-Curci before a performance, sitting in a chair with all her muscles relaxed and her lower jaw so limp it actually sagged.

An excellent practice-it kept her from becoming too nervous before her stage entrance; it prevented fatigue.

Here are five suggestions that will help you learn to relax:

1. Read one of the best books ever written on this subject: *Release from Nervous Tension*, by Dr. David Harold Fink.

2. Relax in odd moments. Let your body go limp like an old sock. I keep an old, maroon coloured sock on my desk as I work-keep it there as a reminder of how limp I ought to be. If you haven't got a sock, a cat will do. Did you ever pick up a kitten sleeping in the sunshine? If so, both ends sagged like a wet newspaper. Even the yogis in India say that if you want to master the art of relaxation, study the cat. I never saw a tired cat, a cat with a nervous breakdown, or a cat suffering from insomnia, worry, or stomach ulcers. You will probably avoid these disasters if you learn to relax as the cat does.

3. Work, as much as possible, in a comfortable position. Remember that tensions in the body produce aching shoulders and nervous fatigue.

4. Check yourself four or five times a day, and say to yourself: "Am I making my work harder than it actually is? Am I using muscles that have nothing to do with the work I am doing?" This will help you form the habit of relaxing, and as Dr. David Harold Fink says: "Among those who know psychology best, it is habits two to one."

5. Test yourself again at the end of the day, by asking yourself: "Just how tired am I? If I am tired, it is not because of the mental work I have done but because of the way I have done it." "I measure my accomplishments," says Daniel W. Josselyn, "not by how tired I am at the end of the day, but how tired I am not." He says: "When I feel particularly tired at the end of the day, or when irritability proves that my nerves are tired, I know beyond question that it has been an inefficient day both as to quantity and quality." If every business man would learn that same lesson, the death rate from "hypertension" diseases would drop overnight. And we would stop filling up our sanatoriums and asylums with men who have been broken by fatigue and worry.



## **Chapter 25: How The Housewife Can Avoid Fatigue and Keep Looking Young**

One day last autumn, my associate flew up to Boston to attend a session of one of the most unusual medical classes in the world. Medical? Well, yes, it meets once a week at the Boston Dispensary, and the patients who attend it get regular and thorough medical examinations before they are admitted. But actually this class is a psychological clinic. Although it is officially called the Class in Applied Psychology (formerly the Thought Control Class-a name suggested by the first member), its real purpose is to deal with people who are ill from worry. And many of these patients are emotionally disturbed housewives.

How did such a class for worriers get started? Well, in 1930, Dr. Joseph H. Pratt-who, by the way, had been a pupil of Sir William Osier-observed that many of the outpatients who came to the Boston Dispensary apparently had nothing wrong with them at all physically; yet they had practically all the symptoms that flesh is heir to. One woman's hands were so crippled with "arthritis" that she had lost all use of them. Another was in agony with all the excruciating symptoms of "cancer of the stomach". Others had backaches, headaches, were chronically tired, or had vague aches and pains. They actually felt these pains. But the most exhaustive medical examinations showed that nothing whatever was wrong with these women-in the physical sense. Many old fashioned doctors would have said it was all imagination – "all in the mind".

But Dr. Pratt realised that it was no use to tell these patients to "go home and forget it". He knew that most of these women didn't want to be sick; if it was so easy to forget their ailments, they would do so themselves. So what could be done?

He opened his class to a chorus of doubts from the medical doubters on the sidelines. And the class worked wonders! In the eighteen years that have passed since it started, thousands of patients have been "cured" by attending it. Some of the patients have been coming for years-as religious in their attendance as though going to church. My assistant talked to a woman who had hardly missed a session in more than nine years. She said that when she first went to the clinic, she was thoroughly convinced she had a floating

kidney and some kind of heart ailment. She was so worried and tense that she occasionally lost her eyesight and had spells of blindness. Yet today she is confident and cheerful and in excellent health. She looked only about forty, yet she held one of her grandchildren asleep in her lap. "I used to worry so much about my family troubles," she said, "that I wished I could die. But I learned at this clinic the futility of worrying. I learned to stop it. And I can honestly say now that my life is serene."

Dr. Rose Hilferding, the medical adviser of the class, said that she thought one of the best remedies for lightening worry is "talking your troubles over with someone you trust. We call it catharsis," she said. "When patients come here, they can talk their troubles over at length, until they get them off their minds. Brooding over worries alone, and keeping them to oneself, causes great nervous tension. We all have to share our troubles. We have to share worry. We have to feel there is someone in the world who is willing to listen and able to understand."

My assistant witnessed the great relief that came to one woman from talking out her worries. She had domestic worries, and when she first began to talk, she was like a wound-up spring. Then gradually, as she kept on talking, she began to calm down. At the end of the interview, she was actually smiling. Had the problem been solved? No, it wasn't that easy. What caused the change was talking to someone, getting a little advice and a little human sympathy. What had really worked the change was the tremendous healing value that lies in-words!

Psycho-analysis is based, to some extent, on this healing power of words. Ever since the days of Freud, analysts have known that a patient could find relief from his inner anxieties if he could talk, just talk. Why is this so? Maybe because by talking, we gain a little better insight into our troubles, get a better perspective. No one knows the whole answer. But all of us know that "spitting it out" or "getting it off our chests" bring almost instant relief.

So the next time we have an emotional problem, why don't we look around for someone to talk to? I don't mean, of course, to go around making pests of ourselves by whining and complaining to everyone in sight. Let's decide on someone we can trust, and make an appointment. Maybe a relative, a doctor, a lawyer, a minister, or priest. Then say to that person: "I

want your advice. I have a problem, and I wish you would listen while I put it in words. You may be able to advise me. You may see angles to this thing that I can't see myself. But even if you can't, you will help me tremendously if you will just sit and listen while I talk it out."

However, if you honestly feel that there is no one you can talk to, then let me tell you about the Save-a-Life League- it has no connection with the Boston Dispensary. The Save-a-Life League is one of the most unusual leagues in the world. It was originally formed to save possible suicides. But as the years went on, it expanded its scope to give spiritual counsel to those who are unhappy and in emotional need. I talked for some time to Miss Lona B. Bonnell, who interviews people who come for advice to the Save-a-Life League. She told me that she would be glad to answer letters from readers of this book. If you write to the Save-a-Life League, 505 Fifth Avenue, New York City, your letter and your troubles will be held in strictest confidence. Frankly, I would advise you to go to someone you can talk to in person if you can, for that will give you greater relief. But if that is out of the question, then why not write to this league?

Talking things out, then, is one of the principle therapies used at the Boston Dispensary Class. But here are some other ideas we picked up at the class things you, as a housewife, can do in your home.

1. Keep a notebook or scrapbook "for "inspirational" reading. Into this book you can paste all the poems, or short prayers, or quotations, which appeal to you personally and give you a lift. Then, when a rainy afternoon sends your spirits plunging down, perhaps you can find a recipe in this book for dispelling the gloom. Many patients at the Dispensary have kept such notebooks for years. They say it is a spiritual "shot in the arm".

2. Don't dwell too long on the shortcomings of others! Sure, your husband has faults! If he had been a saint, he never would have married you. Right? One woman at the class who found herself developing into a scolding, nagging, and haggard-faced wife, was brought up short with the question: "What would you do if your husband died?" She was so shocked by the idea that she immediately sat down and drew up a list of all her husband's good points. She made quite a list. Why don't you try the same thing the next time you feel you married a tight-fisted tyrant? Maybe you'll find, after reading his virtues, that he's a man you'd like to meet!

3. Get interested in your neighbours! Develop a friendly, healthy interest in the people who share the life on your street. One ailing woman who felt herself so “exclusive” that she hadn’t any friends, was told to try to make up a story about the next person she met. She began, in the street-car, to weave backgrounds and settings for the people she saw. She tried to imagine what their lives had been like. First thing you know, she was talking to people everywhere-and today she is happy, alert, and a charming human being cured of her “pains”.

4. Make up a schedule for tomorrow’s work before you go to bed tonight. The class found that many wives feel driven and harassed by the unending round of housework and things they must do. They never got their work finished. They were chased by the clock. To cure this sense of hurry, and worry, the suggestion was made that they draw up a schedule each night for the following day. What happened? More work accomplished; much less fatigue; a feeling of pride and achievement; and time left over to rest and to “primp”. (Every woman ought to take some time out in the course of the day to primp and look pretty. My own guess is that when a woman knows she looks pretty, she has little use for “nerves”).

5. Finally-avoid tension and fatigue. Relax! Relax! Nothing will make you look old sooner than tension and fatigue. Nothing will work such havoc with your freshness and looks! My assistant sat for an hour in the Boston Thought Control Class, while Professor Paul E. Johnson, the director, went over many of the principles we have already discussed in the previous chapter-the rules for relaxing. At the end of ten minutes of these relaxing exercises, which my assistant did with the others, she was almost asleep sitting upright in her chair! Why is such stress laid on this physical relaxing? Because the clinic knows as other doctors know-that if you’re going to get the worry-kinks out of people, they’ve got to relax!

Yes, you, as a housewife, have got to relax! You have one great advantage-you can lie down whenever you want to, and you can lie on the floor! Strangely enough, a good hard floor is better to relax on than an inner-spring bed. It gives more resistance. It is good for the spine.

All right, then, here are some exercises you can do in your home. Try them for a week and see what you do for your looks and disposition!

a. Lie flat on the floor whenever you feel tired. Stretch as tall as you can. Roll around if you want to. Do it twice a day.

b. Close your eyes. You might try saying, as Professor Johnson recommended, something like this: ‘ ‘The sun is shining overhead. The sky is blue and sparkling. Nature is calm and in control of the world-and I, as nature’s child, am in tune with the Universe.’ Or-better still-pray!

c. If you cannot lie down, because the roast is in the oven and you can’t spare the time, then you can achieve almost the same effect sitting down in a chair. A hard, upright chair is the best for relaxing. Sit upright in the chair like a seated Egyptian statue, and let your hands rest, palms down, on the tops of your thighs.

d. Now, slowly tense the toes-then let them relax. Tense the muscles in your legs-and let them relax. Do this slowly upward, with all the muscles of your body, until you get to the neck. Then let your head roll around heavily, as though it were a football. Keep saying to your muscles (as in the previous chapter): “Let go... let go...”

e. Quiet your nerves with slow, steady breathing. Breathe from deep down. The yogis of India were right: rhythmical breathing is one of the best methods ever discovered for soothing the nerves.

f. Think of the wrinkles and frowns in your face, and smooth them all out. Loosen up the worry-creases you feel between your brows, and at the sides of your mouth. Do this twice a day, and maybe you won’t have to go to a beauty parlour to get a massage. Maybe the lines will disappear from the inside out!

## **Chapter 26: Four Good Working Habits That Will Help Prevent Fatigue And Worry**

### **Good Working Habit No. 1: Clear Your Desk of All Papers Except Those Relating to the Immediate Problem at Hand.**

Roland L. Williams, President of Chicago and North-western Railway, says: “A person with his desk piled high with papers on various matters will find his work much easier and more accurate if he clears that desk of all but the immediate problem on hand. I call this good housekeeping, and it is the number-one step towards efficiency.”

If you visit the Library of Congress in Washington, D.C., you will find five words painted on the ceiling-five words written by the poet Pope:

“Order is Heaven’s first law.”

Order ought to be the first law of business, too. But is it? No, the average business man’s desk is cluttered up with papers that he hasn’t looked at for weeks. In fact, the publisher of a New Orleans newspaper once told me that his secretary cleared up one of his desks and found a typewriter that had been missing for two years!

The mere sight of a desk littered with unanswered mail and reports and memos is enough to breed confusion, tension, and worries. It is much worse than that. The constant reminder of “a million things to do and no time to do them” can worry you not only into tension and fatigue, but it can also worry you into high blood pressure, heart trouble, and stomach ulcers.

Dr. John H. Stokes, professor, Graduate School of Medicine, University of Pennsylvania, read a paper before the National Convention of the American Medical Association-a paper entitled “Functional Neuroses as Complications of Organic Disease”. In that paper, Dr. Stokes listed eleven conditions under the title: “What to Look for in the Patient’s State of Mind”. Here is the first item on that list:

“The sense of must or obligation; the unending stretch of things ahead that simply have to be done.”

But how can such an elementary procedure as clearing your desk and making decisions help you avoid this high pressure, this sense of must, this

sense of an “unending stretch of things ahead that simply have to be done”? Dr. William L. Sadler, the famous psychiatrist, tells of a patient who, by using this simple device, avoided a nervous breakdown. The man was an executive in a big Chicago firm. When he came to Dr. Sadler’s office, he was tense, nervous, worried. He knew he was heading for a tailspin, but he couldn’t quit work. He had to have help.

“While this man was telling me his story,” Dr. Sadler says, “my telephone rang. It was the hospital calling; and, instead of deferring the matter, I took time right then to come to a decision. I always settle questions, if possible, right on the spot. I had no sooner hung up than the phone rang again. Again an urgent matter, which I took time to discuss. The third interruption came when a colleague of mine came to my office for advice on a patient who was critically ill. When I had finished with him, I turned to my caller and began to apologise for keeping him waiting. But he had brightened up. He had a completely different look on his face.”

“Don’t apologise, doctor!” this man said to Sadler. “In the last ten minutes, I think I’ve got a hunch as to what is wrong with me. I’m going back to my offices and revise my working habits... But before I go, do you mind if I take a look in your desk?”

Dr. Sadler opened up the drawers of his desk. All empty – except for supplies. “Tell me,” said the patient, “where do you keep your unfinished business?”

“Finished!” said Sadler.

“And where do you keep your unanswered mail?”

“Answered!” Sadler told him. “My rule is never to lay down a letter until I have answered it. I dictate the reply to my secretary at once.”

Six weeks later, this same executive invited Dr. Sadler to come to his office. He was changed-and so was his desk. He opened the desk drawers to show there was no unfinished business inside of the desk. “Six weeks ago,” this executive said, “I had three different desks in two different offices-and was snowed under by my work. I was never finished. After talking to you, I came back here and cleared out a wagon-load of reports and old papers. Now I work at one desk, settle things as they come up, and don’t have a mountain of unfinished business nagging at me and making me tense and

worried. But the most astonishing thing is I've recovered completely. There is nothing wrong any more with my health!"

Charles Evans Hughes, former Chief Justice of the United States Supreme Court, said: "Men do not die from overwork. They die from dissipation and worry." Yes, from dissipation of their energies-and worry because they never seem to get their work done.

## **Good Working Habit No. 2: Do Things in the Order of Their Importance.**

Henry L. Dougherty, founder of the nation-wide Cities Service Company, said that regardless of how much salary he paid, there were two abilities he found it almost impossible to find.

Those two priceless abilities are: first, the ability to think. Second, the ability to do things in the order of their importance.

Charles Luckman, the lad who started from scratch and climbed in twelve years to president of the Pepsodent Company, got a salary of a hundred thousand dollars a year, and made a million dollars besides-that lad declares that he owes much of his success to developing the two abilities that Henry L. Dougherty said he found almost impossible to find. Charles Luckman said: "As far back as I can remember, I have got up at five o'clock in the morning because I can think better then than any other time-I can think better then and plan my day, plan to do things in the order of their importance." Franklin Bettger, one of America's most successful insurance salesmen, doesn't wait until five o'clock in the morning to plan his day. He plans it the night before-sets a goal for himself – a goal to sell a certain amount of insurance that day. If he fails, that amount is added to the next day – and so on.

I know from long experience that one is not always able to do things in the order of their importance, but I also know that some kind of plan to do first things first is infinitely better than extemporising as you go along.

If George Bernard Shaw had not made it a rigid rule to do first things first, he would probably have failed as a writer and might have remained a bank cashier all his life. His plan called for writing five pages each day. That plan and his dogged determination to carry it through saved him. That plan inspired him to go right on writing five pages a day for nine



heartbreaking years, even though he made a total of only thirty dollars in those nine years-about a penny a day.

### **Good Working Habit No. 3: When You Face a Problem, Solve It Then and There if You Have the Facts Necessary to Make a Decision. Don't Keep Putting off Decisions.**

One of my former students, the late H.P. Howell, told me that when he was a member of the board of directors of U.S. Steel, the meetings of the board were often long-drawn out affairs-many problems were discussed, few decisions were made. The result: each member of the board had to carry home bundles of reports to study.

Finally, Mr. Howell persuaded the board of directors to take up one problem at a time and come to a decision. No procrastination-no putting off. The decision might be to ask for additional facts; it might be to do something or do nothing. But a decision was reached on each problem before passing on to the next. Mr. Howell told me that the results were striking and salutary: the docket was cleared. The calendar was clean. No longer was it necessary for each member to carry home a bundle of reports. No longer was there a worried sense of unresolved problems.

A good rule, not only for the board of directors of U.S. Steel, but for you and me.

### **Good Working Habit No. 4: Learn to Organise, Deputise, and Supervise.**

Many a business man is driving himself to a premature grave because he has never learned to delegate responsibility to others, insists on doing everything himself. Result: details and confusion overwhelm him. He is driven by a sense of hurry, worry, anxiety, and tension. It is hard to learn to delegate responsibilities. I know. It was hard for me, awfully hard. I also know from experience the disasters that can be caused by delegating authority to the wrong people. But difficult as it is to delegate authority, the executive must do it if he is to avoid worry, tension, and fatigue.

The man who builds up a big business, and doesn't learn to organise, deputise, and supervise, usually pops off with heart trouble in his fifties or

early sixties-heart trouble caused by tension and worries. Want a specific instance? Look at the death notices in your local paper.

## **Chapter 27: How To Banish The Boredom That Produces Fatigue, Worry, And Resentment**

One of the chief causes of fatigue is boredom. To illustrate, let's take the case of Alice, a stenographer who lives on your street. Alice came home one night utterly exhausted. She acted fatigued. She was fatigued. She had a headache. She had a backache. She was so exhausted she wanted to go to bed without waiting for dinner. Her mother pleaded... She sat down at the table. The telephone rang. The boy friend! An invitation to a dance! Her eyes sparkled. Her spirits soared. She rushed upstairs, put on her Alice blue gown, and danced until three o'clock in the morning; and when she finally did get home, she was not the slightest bit exhausted. She was, in fact, so exhilarated she couldn't fall asleep.

Was Alice really and honestly tired eight hours earlier, when she looked and acted exhausted? Sure she was. She was exhausted because she was bored with her work, perhaps bored with life. There are millions of Alices. You may be one of them.

It is a well-known fact that your emotional attitude usually has far more to do with producing fatigue than has physical exertion. A few years ago, Joseph E. Barmack, Ph.D., published in the Archives of Psychology a report of some of his experiments showing how boredom produces fatigue. Dr. Barmack put a group of students through a series of tests in which, he knew, they could have little interest. The result? The students felt tired and sleepy, complained of headaches and eyestrain, felt irritable. In some cases, even their stomachs were upset. Was it all "imagination"? No. Metabolism tests were taken of these students. These tests showed that the blood pressure of the body and the consumption of oxygen actually decrease when a person is bored, and that the whole metabolism picks up immediately as soon as he begins to feel interest and pleasure in his work!

We rarely get tired when we are doing something interesting and exciting. For example, I recently took a vacation in the Canadian Rockies up around Lake Louise. I spent several days trout fishing along Corral Creek, fighting my way through brush higher than my head, stumbling over logs, struggling through fallen timber-yet after eight hours of this, I was not exhausted. Why? Because I was excited, exhilarated. I had a sense of high

achievement: six cut-throat trout. But suppose I had been bored by fishing, then how do you think I would have felt? I would have been worn out by such strenuous work at an altitude of seven thousand feet.

Even in such exhausting activities as mountain climbing, boredom may tire you far more than the strenuous work involved. For example, Mr. S. H. Kingman, president of the Farmers and Mechanics Savings Bank of Minneapolis, told me of an incident that is a perfect illustration of that statement. In July, 1943, the Canadian government asked the Canadian Alpine Club to furnish guides to train the members of the Prince of Wales Rangers in mountain climbing. Mr. Kingman was one of the guides chosen to train these soldiers. He told me how he and the other guides-men ranging from forty-two to fifty-nine years of age—took these young army men on long hikes across glaciers and snow fields and up a sheer cliff of forty feet, where they had to climb with ropes and tiny footholds and precarious handholds. They climbed Michael's Peak, the Vice-President Peak, and other unnamed peaks in the Little Yoho Valley in the Canadian Rockies. After fifteen hours of mountain climbing, these young men, who were in the pink of condition (they had just finished a six-week course in tough Commando training), were utterly exhausted.

Was their fatigue caused by using muscles that had not been hardened by Commando training? Any man who had ever been through Commando training would hoot at such a ridiculous question! No, they were utterly exhausted because they were bored by mountain climbing. They were so tarred, that many of them fell asleep without waiting to eat. But the guides-men who were two and three times as old as the soldiers—were they tired? Yes, but not exhausted. The guides ate dinner and stayed up for hours, talking about the day's experiences. They were not exhausted because they were interested.

When Dr. Edward Thorndike of Columbia was conducting experiments in fatigue, he kept young men awake for almost a week by keeping them constantly interested. After much investigation, Dr. Thorndike is reported to have said: "Boredom is the only real cause of diminution of work."

If you are a mental worker, it is seldom the amount of work you do that makes you tired. You may be tired by the amount of work you do not do. For example, remember the day last week when you were constantly

interrupted. No letters answered. Appointments broken. Trouble here and there. Everything went wrong that day. You accomplished nothing whatever, yet you went home exhausted-and with a splitting head.

The next day everything clicked at the office. You accomplished forty times more than you did the previous day. Yet you went home fresh as a snowy-white gardenia. You have had that experience. So have I.

The lesson to be learned? Just this: our fatigue is often caused not by work, but by worry, frustration, and resentment.

While writing this chapter, I went to see a revival of Jerome Kern's delightful musical comedy, *Show Boat*. Captain Andy, captain of the *Cotton Blossom*, says, in one of his philosophical interludes: "The lucky folks are the ones that get to do the things they enjoy doing." Such folks are lucky because they have more energy, more happiness, less worry, and less fatigue. Where your interests are, there is your energy also. Walking ten blocks with a nagging wife can be more fatiguing than walking ten miles with an adoring sweetheart.

And so what? What can you do about it? Well, here is what one stenographer did about it-a stenographer working for an oil company in Tulsa, Oklahoma. For several days each month, she had one of the duller jobs imaginable: filling out printed forms for oil leases, inserting figures and statistics. This task was so boring that she resolved, in self-defence, to make it interesting. How? She had a daily contest with herself. She counted the number of forms she filled out each morning, and then tried to excel that record in the afternoon. She counted each day's total and tried to better it the next day. Result? She was soon able to fill out more of these dull printed forms than any other stenographer in her division. And what did all this get her? Praise? No... Thanks? No... Promotion? No... Increased pay? No... But it did help to prevent the fatigue that is spawned by boredom. It did give her a mental stimulant. Because she had done her best to make a dull job interesting, she had more energy, more zest, and got far more happiness out of her leisure hours. I happen to know this story is true, because I married that girl.

Here is the story of another stenographer who found it paid to act as if her work were interesting. She used to fight her work. But no more. Her

name is Miss Vallie G. Golden, and she lives at 473 South Kenilworth Avenue, Elmhurst, Illinois. Here is her story, as she wrote it to me:

“There are four stenographers in my office and each of us is assigned to take letters from several men. Once in a while we get jammed up in these assignments; and one day, when an assistant department head insisted that I do a long letter over, I started to rebel. I tried to point out to him that the letter could be corrected without being retyped and he retorted that if I didn’t do it over, he would find someone else who would! I was absolutely fuming! But as I started to retype this letter, it suddenly occurred to me that there were a lot of other people who would jump at the chance to do the work I was doing. Also, that I was being paid a salary to do just that work. I began to feel better. I suddenly made up my mind to do my work as if I actually enjoyed it-even though I despised it. Then I made this important discovery: if I do my work as if I really enjoy it, then I do enjoy it to some extent I also found I can work faster when I enjoy my work. So there is seldom any need now for me to work overtime. This new attitude of mine gained me the reputation of being a good worker. And when one of the department superintendents needed a private secretary, he asked for me for the job- because, he said, I was willing to do extra work without being sulky! This matter of the power of a changed mental attitude,” wrote Miss Golden, “has been a tremendously important discovery to me. It has worked wonders!”

Without perhaps being conscious of it. Miss Vallie Golden was using the famous “as if” philosophy. William James counseled us to act “as if” we were brave, and we would be brave; and to act “as if” we were happy, and we would be happy, and so on.

Act “as if” you were interested in your job, and that bit of acting will tend to make your interest real. It will also tend to decrease your fatigue, your tensions, and your worries.

A few years ago, Harlan A. Howard made a decision that completely altered his life. He resolved to make a dull job interesting-and he certainly had a dull one: washing plates, scrubbing counters, and dishing out ice-cream in the high-school lunch-room while the other boys were playing ball or kidding the girls. Harlan Howard despised his job-but since he had to stick to it, he resolved to study ice-cream-how it was made, what

ingredients were used, why some ice-creams were better than others. He studied the chemistry of ice-cream, and became a whiz in the high-school chemistry course. He was so interested now in food chemistry that he entered the Massachusetts State College and majored in the field of “food technology”. When the New York Cocoa Exchange offered a hundred-dollar prize for the best paper on uses of cocoa and chocolate-a prize open to all college students-who do you suppose won it?... That’s right. Harlan Howard.

When he found it difficult to get a job, he opened a private laboratory in the basement of his home at 750 North Pleasant Street, Amherst, Massachusetts. Shortly after that, a new law was passed. The bacteria in milk had to be counted. Harlan A. Howard was soon counting bacteria for the fourteen milk companies in Amherst-and he had to hire two assistants.

Where will he be twenty-five years from now? Well, the men who are now running the business of food chemistry will be retired then, or dead; and their places will be taken by young lads who are now radiating initiative and enthusiasm. Twenty-five years from now, Harlan A. Howard will probably be one of the leaders in his profession, while some of his class-mates to whom he used to sell ice-cream over the counter will be sour, unemployed, cursing the government, and complaining that they never had a chance. Harlan A. Howard might never have had a chance, either, if he hadn’t resolved to make a dull job interesting.

Years ago, there was another young man who was bored with his dull job of standing at a lathe, turning out bolts in a factory. His first name was Sam. Sam wanted to quit, but he was afraid he couldn’t find another job. Since he had to do this dull work, Sam decided he would make it interesting. So he ran a race with the mechanic operating a machine beside him. One of them was to trim off the rough surfaces on his machine, and the other was to trim the bolts down to the proper diameter. They would switch machines occasionally and see who could turn out the most bolts. The foreman, impressed with Sam’s speed and accuracy, soon gave him a better job. That was the start of a whole series of promotions. Thirty years later, Sam - Samuel Vauclain-was president of the Baldwin Locomotive Works. But he might have remained a mechanic all his life if he had not resolved to make a dull job interesting.

H. V. Kaltenborn-the famous radio news analyst-once told me how he made a dull job interesting. When he was twenty-two years old, he worked his way across the Atlantic on a cattle boat, feeding and watering the steers. After making a bicycle tour of England, he arrived in Paris, hungry and broke. Pawning his camera for five dollars, he put an ad. in the Paris edition of The New York Herald and got a job selling stereopticon machines. If you are forty years old, you may remember those old-fashioned stereoscopes that we used to hold up before our eyes to look at two pictures exactly alike. As we looked, a miracle happened. The two lenses in the stereoscope transformed the two pictures into a single scene with the effect of a third dimension. We saw distance. We got an astounding sense of perspective.

Well, as I was saying, Kaltenborn started out selling these machines from door to door in Paris-and he couldn't speak French. But he earned five thousand dollars in commissions the first year, and made himself one of the highest-paid salesmen in France that year. H.V. Kaltenborn told me that this experience did as much to develop within him the qualities that make for success as did any single year of study at Harvard. Confidence? He told me himself that after that experience, he felt he could have sold The Congressional Record to French housewives.

That experience gave him an intimate understanding of French life that later proved invaluable in interpreting, on the radio, European events.

How did he manage to become an expert salesman when he couldn't speak French? Well, he had his employer write out his sales talk in perfect French, and he memorised it. He would ring a door-bell, a housewife would answer, and Kaltenborn would begin repeating his memorised sales talk with an accent so terrible it was funny. He would show the housewife his pictures, and when she asked a question, he would shrug his shoulders and say: "An American... an American." He would then take off his hat and point to a copy of the sales talk in perfect French that he had pasted in the top of his hat. The housewife would laugh, he would laugh-and show her more pictures. When H. V. Kaltenborn told me about this, he confessed that the job had been far from easy. He told me that there was only one quality that pulled him through: his determination to make the job interesting. Every morning before he started out, he looked into the mirror and gave himself a pep talk: "Kaltenborn, you have to do this if you want to eat.



Since you have to do it-why not have a good time doing it? Why not imagine every time you ring a door-bell that you are an actor before the footlights and that there's an audience out there looking at you. After all, what you are doing is just as funny as something on the stage. So why not put a lot of zest and enthusiasm into it?"

Mr. Kaltenborn told me that these daily pep talks helped him transform a task that he had once hated and dreaded into an adventure that he liked and made highly profitable.

When I asked Mr. Kaltenborn if he had any advice to give to the young men of America who are eager to succeed, he said: "Yes, go to bat with yourself every morning. We talk a lot about the importance of physical exercise to wake us up out of the half-sleep in which so many of us walk around. But we need, even more, some spiritual and mental exercises every morning to stir us into action. Give yourself a pep talk every day."

Is giving yourself a pep talk every day silly, superficial, childish? No, on the contrary, it is the very essence of sound psychology. "Our life is what our thoughts make it." Those words are just as true today as they were eighteen centuries ago when Marcus Aurelius first wrote them in his book of Meditations: "Our life is what our thoughts make it."

By talking to yourself every hour of the day, you can direct yourself to think thoughts of courage and happiness, thoughts of power and peace. By talking to yourself about the things you have to be grateful for, you can fill your mind with thoughts that soar and sing.

By thinking the right thoughts, you can make any job less distasteful. Your boss wants you to be interested in your job so that he will make more money. But let's forget about what the boss wants. Think only of what getting interested in your job will do for you. Remind yourself that it may double the amount of happiness you get out of life, for you spend about one half of your waking hours at your work, and if you don't find happiness in your work, you may never find it anywhere. Keep reminding yourself that getting interested in your job will take your mind off your worries, and, in the long run, will probably bring promotion and increased pay. Even if it doesn't do that, it will reduce fatigue to a minimum and help you enjoy your hours of leisure.

## **Chapter 28: How To Keep From Worrying About Insomnia**

Do you worry when you can't sleep well? Then it may interest you to know that Samuel Untermyer – the famous international lawyer – never got a decent night's sleep in his life.

When Sam Untermyer went to college, he worried about two afflictions-asthma and insomnia. He couldn't seem to cure either, so he decided to do the next best thing-take advantage of his wakefulness. Instead of tossing and turning and worrying himself into a breakdown, he would get up and study. The result? He began ticking off honours in all of his classes, and became one of the prodigies of the College of the City of New York.

Even after he started to practice law, his insomnia continued. But Untermyer didn't worry. "Nature," he said, "will take care of me." Nature did. In spite of the small amount of sleep he was getting, his health kept up and he was able to work as hard as any of the young lawyers of the New York Bar. He even worked harder, for he worked while they slept!

At the age of twenty-one, Sam Untermyer was earning seventy-five thousand dollars a year; and other young attorneys rushed to courtrooms to study his methods. In 1931, he was paid-for handling one case-what was probably the highest lawyer's fee in all history: a cool million dollars-cash on the barrelhead.

Still he had insomnia – read half the night – and then got up at five A.M. and started dictating letters. By the time most people were just starting work, his day's work would be almost half done. He lived to the age of eighty-one, this man who had rarely had a sound night's sleep; but if he had fretted and worried about his insomnia, he would probably have wrecked his life.

We spend a third of our lives sleeping-yet nobody knows what sleep really is. We know it is a habit and a state of rest in which nature knits up the ravelled sleeve of care, but we don't know how many hours of sleep each individual requires. We don't even know if we have to sleep at all!

Fantastic? Well, during the First World War, Paul Kern, a Hungarian soldier, was shot through the frontal lobe of his brain. He recovered from the wound, but curiously enough, couldn't fall asleep. No matter what the

doctors did-and they tried all kinds of sedatives and narcotics, even hypnotism – Paul Kern couldn't be put to sleep or even made to feel drowsy.

The doctors said he wouldn't live long. But he fooled them. He got a job, and went on living in the best of health for years. He would lie down and close his eyes and rest, but he got no sleep whatever. His case was a medical mystery that upset many of our beliefs about sleep.

Some people require far more sleep than others. Toscanini needs only five hours a night, but Calvin Coolidge needed more than twice that much. Coolidge slept eleven hours out of every twenty-four. In other words, Toscanini has been sleeping away approximately one-fifth of his life, while Coolidge slept away almost half of his life.

Worrying about insomnia will hurt you far more than insomnia. For example, one of my students – Ira Sandner, of 173 Overpeck Avenue, Ridgefield Park, New Jersey – was driven nearly to suicide by chronic insomnia.

“I actually thought I was going insane,” Ira Sandner told me. “The trouble was, in the beginning, that I was too sound a sleeper. I wouldn't wake up when the alarm clock went off, and the result was that I was getting to work late in the morning. I worried about it and, in fact, my boss warned me that I would have to get to work on time. I knew that if I kept on oversleeping, I would lose my job.

“I told my friends about it, and one of them suggested I concentrate hard on the alarm clock before I went to sleep. That started the insomnia! The tick-tick-tick of that blasted alarm clock became an obsession. It kept me awake, tossing, all night long! When morning came, I was almost ill. I was ill from fatigue and worry. This kept on for eight weeks. I can't put into words the tortures I suffered. I was convinced I was going insane. Sometimes I paced the floor for hours at a time, and I honestly considered jumping out of the window and ending the whole thing!

“At last I went to a doctor I had known all my life. He said: ‘Ira, I can't help you. No one can help you, because you have brought this thing on yourself. Go to bed at night, and if you can't fall asleep, forget all about it. Just say to yourself: “I don't care a hang if I don't go to sleep. It's all right

with me if I lie awake till morning.” Keep your eyes closed and say: “As long as I just lie still and don’t worry about it, I’ll be getting rest, anyway.”

“I did that,” says Sandner, “and in two weeks’ time I was dropping off to sleep. In less than one month, I was sleeping eight hours, and my nerves were back to normal.”

It wasn’t insomnia that was killing Ira Sandner; it was his worry about it.

Dr. Nathaniel Kleitman, professor at the University of Chicago, has done more research work on sleep than has any other living man. He is the world’s expert on sleep. He declares that he has never known anyone to die from insomnia. To be sure, a man might worry about insomnia until he lowered his vitality and was swept away by germs. But it was the worry that did the damage, not the insomnia itself.

Dr. Kleitman also says that the people who worry about insomnia usually sleep far more than they realise. The man who swears “I never slept a wink last night” may have slept for hours without knowing it. For example, one of the most profound thinkers of the nineteenth century, Herbert Spencer, was an old bachelor, lived in a boarding house, and bored everyone with his talk about his insomnia. He even put “stoppings” in his ears to keep out the noise and quiet his nerves. Sometimes he took opium to induce sleep. One night he and Professor Sayce of Oxford shared the same room at a hotel. The next morning Spencer declared he hadn’t slept a wink all night. In reality, it was Professor Sayce who hadn’t slept a wink. He had been kept awake all night by Spencer’s snoring.

The first requisite for a good night’s sleep is a feeling of security. We need to feel that some power greater than ourselves will take care of us until morning. Dr. Thomas Hyslop, of the Great West Riding Asylum, stressed that point in an address before the British Medical Association. He said: “One of the best sleep-producing agents which my years of practice have revealed to me-is prayer. I say this purely as a medical man. The exercise of prayer, in those who habitually exert it, must be regarded as the most adequate and normal of all the pacifiers of the mind and calmers of the nerves.”

“Let God – and let go.”

Jeanette MacDonald told me that when she was depressed and worried and had difficulty in going to sleep, she could always get “a feeling of security” by repeating Psalm XXII: “The Lord is my Shepherd; I shall not want. He maketh me to lie down in green pastures. He leadeth me beside the still waters...”

But if you are not religious, and have to do things the hard way, then learn to relax by physical measures. Dr. David Harold Fink, who wrote *Release from Nervous Tension*, says that the best way to do this is to talk to your body. According to Dr. Fink, words are the key to all kinds of hypnosis; and when you consistently can't sleep, it is because you have talked yourself into a case of insomnia. The way to undo this is to dehypnotise yourself-and you can do it by saying to the muscles of your body: “Let go, let go-loosen up and relax.” We already know that the mind and nerves can't relax while the muscles are tense-so if we want to go to sleep, we start with the muscles. Dr. Fink recommends and it works out in practice-that we put a pillow under the knees to ease the tension on the legs, and that we tuck small pillows under the arms for the very same reason. Then, by telling the jaw to relax, the eyes, the arms, and the legs, we finally drop off to sleep before we know what has hit us. I've tried it-I know. If you have trouble sleeping, get hold of Dr. Fink's book, *Release from Nervous Tension*, which I have mentioned earlier. It is the only book I know of that is both lively reading and a cure for insomnia.

One of the best cures for insomnia is making yourself physically tired by gardening, swimming, tennis, golf, skiing, or by just plain physically exhausting work. That is what Theodore Dreiser did. When he was a struggling young author, he was worried about insomnia, so he got a job working as a section hand on the New York Central Railway; and after a day of driving spikes and shoveling gravel, he was so exhausted that he could hardly stay awake long enough to eat.

If we get tired enough, nature will force us to sleep even while we are walking. To illustrate, when I was thirteen years old, my father shipped a car-load of fat hogs to Saint Joe, Missouri. Since he got two free railroad passes, he took me along with him. Up until that time, I had never been in a town of more than four thousand. When I landed in Saint Joe-a city of sixty thousand-I was agog with excitement. I saw skyscrapers six storeys high

and-wonder of wonders-I saw a street-car. I can close my eyes now and still see and hear that street-car. After the most thrilling and exciting day of my life, Father and I took a train back to Ravenwood, Missouri. Arriving there at two o'clock in the morning, we had to walk four miles home to the farm. And here is the point of the story: I was so exhausted that I slept and dreamed as I walked. I have often slept while riding horseback. And I am alive to tell it!

When men are completely exhausted they sleep right through the thunder and horror and danger of war. Dr. Foster Kennedy, the famous neurologist, tells me that during the retreat of the Fifth British Army in 1918, he saw soldiers so exhausted that they fell on the ground where they were and fell into a sleep as sound as a coma. They didn't even wake up when he raised their eyelids with his fingers. And he says he noticed that invariably the pupils of the eyes were rolled upward in the sockets. "After that," says Dr. Kennedy, "when I had trouble sleeping, I would practice rolling up my eyeballs into this position, and I found that in a few seconds I would begin to yawn and feel sleepy. It was an automatic reflex over which I had no control."

No man ever committed suicide by refusing to sleep and no one ever will. Nature would force a man to sleep in spite of all his will power. Nature will let us go without food or water far longer than she will let us go without sleep.

Speaking of suicide reminds me of a case that Dr. Henry C. Link describes in his book, *The Rediscovery of Man*. Dr. Link is vice-president of The Psychological Corporation and he interviews many people who are worried and depressed. In his chapter "On Overcoming Fears and Worries", he tells about a patient who wanted to commit suicide. Dr. Link knew arguing would only make the matter worse, so he said to this man: "If you are going to commit suicide anyway, you might at least do it in a heroic fashion. Run around the block until you drop dead."

He tried it, not once but several times, and each time felt better, in his mind if not in his muscles. By the third night he had achieved what Dr. Link intended in the first place-he was so physically tired (and physically relaxed) that he slept like a log. Later he joined an athletic club and began

to compete in competitive sports. Soon he was feeling so good he wanted to live for ever!

So, to keep from worrying about insomnia, here are five rules:

1. If you can't sleep, do what Samuel Untermyer did. Get up and work or read until you do feel sleepy.

2. Remember that no one was ever killed by lack of sleep. Worrying about insomnia usually causes far more damage than sleeplessness.

3. Try prayer or repeat Psalm XXIII, as Jeanette MacDonald does.

4. Relax your body. Read the book "Release from Nervous Tension."

5. Exercise. Get yourself so physically tired you can't stay awake.

## **Part Seven In A Nutshell – Six Ways To Prevent Fatigue And Worry And Keep Your Energy And Spirits High**

RULE 1: Rest before you get tired.

RULE 2: Learn to relax at your work.

RULE 3: If you are a housewife, protect your health and appearance by relaxing at home.

RULE 4: Apply these four good working habits

a. Clear your desk of all papers except those relating to the immediate problem at hand.

b. Do things in the order of their importance.

c. When you face a problem, solve it then and there if you have the facts necessary to make a decision.

d. Learn to organise, deputise, and supervise.

RULE 5: To prevent worry and fatigue, put enthusiasm into your work.

RULE 6: Remember, no one was ever killed by lack of sleep. It is worrying about insomnia that does the damage-not the insomnia



## **Part Eight – How To Find The Kind Of Work In Which You May Be Happy And Successful**

## Chapter 29: The Major Decision Of Your Life

(This chapter is addressed to young men and women who haven't yet found the work they want to do. If you are in that category, reading this chapter may have a profound effect upon the remainder of your life.)

If you are under eighteen, you will probably soon be called upon to make the two most important decisions of your life- decisions that will profoundly alter all the days of your years: decisions that may have far-reaching effects upon your happiness, your income, your health; decisions that may make or break you.

What are these two tremendous decisions?

First: How are you going to make a living? Are you going to be a farmer, a mail carrier, a chemist, a forest ranger, a stenographer, a horse dealer, a college professor, or are you going to run a hamburger stand?

Second: Whom are you going to select to be the father or mother of your children?

Both of those great decisions are frequently gambles. "Every boy," says Harry Emerson Fosdick in his book, *The Power to See It Through*, "every boy is a gambler when he chooses a vocation. He must stake his life on it."

How can you reduce the gamble in selecting a vocation? Read on; we will tell you as best we can. First, try, if possible, to find work that you enjoy. I once asked David M. Goodrich, Chairman of the Board, B. F. Goodrich Company-tyre manufacturers-what he considered the first requisite of success in business, and he replied: "Having a good time at your work. If you enjoy what you are doing," he said, "you may work long hours, but it won't seem like work at all. It will seem like play."

Edison was a good example of that. Edison-the unschooled newsboy who grew up to transform the industrial life of America-Edison, the man who often ate and slept in his laboratory and toiled there for eighteen hours a day. But it wasn't toil to him. "I never did a day's work in my life," he exclaimed. "It was all fun."

No wonder he succeeded!

I once heard Charles Schwab say much the same thing. He said: "A man can succeed at almost anything for which he has unlimited enthusiasm."

But how can you have enthusiasm for a job when you haven't the foggiest idea of what you want to do? "The greatest tragedy I know of," said Mrs. Edna Kerr, who once hired thousands of employees for the Dupont Company, and is now assistant director of industrial relations for the American Home Products Company-"The greatest tragedy I know of," she told me, "is that so many young people never discover what they really want to do. I think no one else is so much to be pitied as the person who gets nothing at all out of his work but his pay." Mrs. Kerr reports that even college graduates come to her and say: "I have a B.A. degree from Dartmouth [or an M.A. from Cornell]. Have you some kind of work I can do for your firm?" They don't know themselves what they are able to do, or even what they would like to do. Is it any wonder that so many men and women who start out in life with competent minds and rosy dreams end up at forty in utter frustration and even with a nervous breakdown? In fact, finding the right occupation is important even for your health. When Dr. Raymond Pearl, of Johns Hopkins, made a study, together with some insurance companies, to discover the factors that make for a long life, he placed "the right occupation" high on the list. He might have said, with Thomas Carlyle: "Blessed is the man who has found his work. Let him ask no other blessedness."

I recently spent an evening with Paul W. Boynton, employment supervisor for the Socony-Vacuum Oil Company. During the last twenty years he has interviewed more than seventy-five thousand people looking for jobs, and he has written a book entitled *6 Ways to Get a Job*. I asked him: "What is the greatest mistake young people make today in looking for work?" "They don't know what they want to do," he said. "It is perfectly appalling to realise that a man will give more thought to buying a suit of clothes that will wear out in a few years than he will give to choosing the career on which his whole future depends-on which his whole future happiness and peace of mind are based!"

And so what? What can you do about it? You can take advantage of a new profession called vocational guidance. It may help you-or harm you-depending on the ability and character of the counselor you consult. This new profession isn't even within gunshot of perfection yet. It hasn't even reached the Model T stage. But it has a great future. How can you make use

of this science? By finding out where, in your community, you can get vocational tests and vocational advice.

Such advice can only take the form of suggestions. You have to make the decisions. Remember that these counselors are far from infallible. They don't always agree with one another. They sometimes make ridiculous mistakes. For example, a vocational guidance counselor advised one of my students to become a writer solely because she had a large vocabulary. How absurd! It isn't as simple as that. Good writing is the kind that transfers your thoughts and emotions to the reader- and to do that, you don't need a large vocabulary, but you do need ideas, experience, convictions, examples and excitement. The vocational counselor who advised this girl with a large vocabulary to become an author succeeded in doing only one thing: he turned an erstwhile happy stenographer into a frustrated, would-be novelist.

The point I am trying to make is that vocational-guidance experts, even as you and I, are not infallible. Perhaps you had better consult several of them-and then interpret their findings in the sunlight of common sense.

You may think it strange that I am including a chapter like this in a book devoted to worry. But it isn't strange at all, when you understand how many of our worries, regrets, and frustrations are spawned by work we despise. Ask your father about it-or your neighbour or your boss. No less an intellectual giant than John Stuart Mill declared that industrial misfits are "among the heaviest losses of society". Yes, and among the unhappiest people on this earth are those same "industrial misfits" who hate their daily work!

Do you know the kind of man who "cracked up" in the Army? The man who was misplaced! I'm not talking about battle casualties, but about the men who cracked up in ordinary service. Dr. William Menninger, one of our greatest living psychiatrists, was in charge of the Army's neuro-psychiatric division during the war, and he says: "We learned much in the Army as to the importance of selection and of placement, of putting the right man in the right job... A conviction of the importance of the job at hand was extremely important. Where a man had no interest, where he felt he was misplaced, where he thought he was not appreciated, where he believed his talents were being misused, invariably we found a potential if not an actual psychiatric casualty."

Yes – and for the same reasons, a man may “crack up” in industry. If he despises his business, he can crack it up, too.

Take, for example, the case of Phil Johnson. Phil Johnson’s father owned a laundry, so he gave his son a job, hoping the boy would work into the business. But Phil hated the laundry, so he dawdled, loafed, did what he had to do and not a lick more. Some days he was “absent”. His father was so hurt to think he had a shiftless, ambitionless son that he was actually ashamed before his employees.

One day Phil Johnson told his father he wanted to be a mechanic-work in a machine shop. What? Go back to overalls? The old man was shocked. But Phil had his way. He worked in greasy dungarees. He did much harder work than was required at the laundry. He worked longer hours, and he whistled at his job! He took up engineering, learned about engines, puttered with machines-and when Philip Johnson died, in 1944, he was president of the Boeing Aircraft Company, and was making the Flying Fortresses that helped to win the war! If he had stuck with the laundry, what would have happened to him and the laundry-especially after his father’s death? My guess is he would have ruined the business- cracked it up and run it into the ground.

Even at the risk of starting family rows, I would like to say to young people: Don’t feel compelled to enter a business or trade just because your family wants you to do it! Don’t enter a career unless you want to do it! However, consider carefully the advice of your parents. They have probably lived twice as long as you have. They have gained the kind of wisdom that comes only from much experience and the passing of many years. But, in the last analysis, you are the one who has to make the final decision. You are the one who is going to be either happy or miserable at your work.

Now, having said this, let me give you the following suggestions-some of them warnings-about choosing your work:

1. Read and study the following five suggestions about selecting a vocational-guidance counselor. These suggestions are right from the horse’s mouth. They were made by one of America’s leading vocational-guidance experts, Professor Harry Dexter Kitson of Columbia University.

a. “Don’t go to anyone who tells you that he has a magic system that will indicate your ‘vocational aptitude’. In this group are phrenologists, astrologers, ‘character analysts’, handwriting experts. Their ‘systems’ do not work.”

b. “Don’t go to anyone who tells you that he can give you a test that will indicate what occupation you should choose. Such a person violates the principle that a vocational counselor must take into account the physical, social, and economic conditions surrounding the counselee; and he should render his service in the light of the occupational opportunities open to the counselee.”

c. “Seek a vocational counselor who has an adequate library of information about occupations and uses it in the counseling process.”

d. “A thorough vocational-guidance service generally requires more than one interview.”

e. “Never accept vocational guidance by mail.”

2. Keep out of business and professions that are already jam-packed and overflowing! There are many thousands of different ways of making a living. But do young people know this? Not unless they hire a swami to gaze into a crystal ball. The result? In one school, two-thirds of the boys confined their choices to five occupations – five out of twenty thousand – and four-fifths of the girls did the same. Small wonder that a few business and professions are overcrowded – small wonder that insecurity, worry, and “anxiety neuroses” are rampant at times among the white-collar fraternity I. Beware of trying to elbow your way into such overcrowded fields as law, journalism, radio, motion pictures, and the “glamour occupations”.

3. Stay out of activities where the chances are only one out of ten of your being able to make a living. As an example, take selling life insurance. Each year countless thousands of men-frequently unemployed men-start out trying to sell life insurance without bothering to find out in advance what is likely to happen to them! Here is approximately what does happen, according to Franklin L. Bettger, Real Estate Trust Building, Philadelphia. For twenty years Mr. Bettger was one of the outstandingly successful insurance salesmen in America. He declares that ninety per cent of the men who start selling life insurance get so heartsick and discouraged that they

give it up within a year. Out of the ten who remain, one man will sell ninety per cent of the insurance sold by the group of ten; and the other nine will sell only ten percent. To put it another way: if you start selling life insurance, the chances are nine to one that you will fail and quit within twelve months, and the chances are only one in a hundred that you will make ten thousand a year out of it. Even if you remain at it, the chances are only one out of ten that you will be able to do anything more than barely scratch out a living.

4. Spend weeks-even months, if necessary-finding out all you can about an occupation before deciding to devote your life to it! How? By interviewing men and women who have already spent ten, twenty, or forty years in that occupation.

These interviews may have a profound effect on your future. I know that from my own experience. When I was in my early twenties, I sought the vocational advice of two older men. As I look back now, I can see that those two interviews were turning points in my career. In fact, it would be difficult for me even to imagine what my life would have been like had I not had those two interviews.

How can you get these vocational-guidance interviews? To illustrate, let's suppose that you are thinking about studying to be an architect. Before you make your decision, you ought to spend weeks interviewing the architects in your city and in adjoining cities. You can get their names and addresses out of a classified telephone directory. You can call at their offices either with or without an appointment. If you wish to make an appointment, write them something like this:

Won't you please do me a little favour? I want your advice. I am eighteen years old, and I am thinking about studying to be an architect. Before I make up my mind, I would like to ask your advice.

If you are too busy to see me at your office, I would be most grateful if you would grant me the privilege of seeing you for half an hour at your home.

Here is a list of questions I would like to ask you:

a. If you had your life to live over, would you become an architect again?

b. After you have sized me up, I want to ask you whether you think I have what it takes to succeed as an architect.

c. Is the profession of architecture overcrowded?

d. If I studied architecture for four years, would it be difficult for me to get a job? What kind of job would I have to take at first?

e. If I had average ability, how much could I hope to earn during the first five years?

f. What are the advantages and disadvantages of being an architect?

g. If I were your son, would you advise me to become an architect?

If you are timid, and hesitate to face a “big shot” alone, here are two suggestions that will help.

First, get a lad of your own age to go with you. The two of you will bolster up one another’s confidence. If you haven’t someone of your own age to go with you, ask your father to go with you.

Second, remember that by asking his advice you are paying this man a compliment. He may feel flattered by your request. Remember that adults like to give advice to young men and women. The architect will probably enjoy the interview.

If you hesitate to write letters asking for an appointment, then go to a man’s office without an appointment and tell him you would be most grateful if he would give you a bit of advice.

Suppose you call on five architects and they are all too busy to see you (which isn’t likely), call on five more. Some of them will see you and give you priceless advice that may save you years of lost time and heartbreak.

Remember that you are making one of the two most vital and far-reaching decisions of your life. So, take time to get the facts before you act. If you don’t, you may spend half a lifetime regretting it.

If you can afford to do so, offer to pay a man for a half-hour of his time and advice.

5. Get over the mistaken belief that you are fitted for only a single occupation! Every normal person can succeed at a number of occupations, and every normal person would probably fail in many occupations. Take



myself, for example: if I had studied and prepared myself for the following occupations, I believe I would have had a good chance of achieving some small measure of success-and also of enjoying my work. I refer to such occupations as farming, fruit growing, scientific agriculture, medicine, selling, advertising, editing a country newspaper, teaching, and forestry. On the other hand, I am sure I would have been unhappy, and a failure, at bookkeeping, accounting, engineering, operating a hotel or a factory, architecture, all mechanical trades, and hundreds of other activities.

## **Part Nine – How To Lessen Your Financial Worries**

## **Chapter 30: “Seventy Per Cent Of All Our Worries...”**

If I knew how to solve everybody's financial worries, I wouldn't be writing this book, I would be sitting in the White House-right beside the President. But here is one thing I can do: I can quote some authorities on this subject and make some highly practical suggestions and point out where you can obtain books and pamphlets that will give you additional guidance.

Seventy per cent of all our worries, according to a survey made by the Ladies' Home Journal, are about money. George Gallup, of the Gallup Poll, says that his research indicates that most people believe that they would have no more financial worries if they could increase their income by only ten per cent. That is true in many cases, but in a surprisingly large number of cases it is not true. For example, while writing this chapter, I interviewed an expert on budgets: Mrs. Elsie Stapleton-a woman who spent years as financial adviser to the customers and employees of Wanamaker's Department Store in New York and of Gimbel's. She has spent additional years as an individual consultant, trying to help people who were frantic with worry about money. She has helped people in all kinds of income brackets, all the way from a porter who earned less than a thousand dollars a year to an executive earning one hundred thousand dollars a year. And this is what she told me: “More money is not the answer to most people's financial worries. In fact, I have often seen it happen that an increase in income accomplished nothing but an increase in spending-and an increase in headaches. What causes most people to worry,” she said, “is not that they haven't enough money, but that they don't know how to spend the money they have!”... [You snorted at that last sentence, didn't you? Well, before you snort again, please remember that Mrs. Stapleton did not say that was true of all people. She said: “most people”. She didn't mean you. She meant your sisters and your cousins, whom you reckon by the dozens.]

A lot of readers are going to say: “I wish this guy Carnegie had my bills to meet, my obligations to keep up-on my weekly salary. If he did, I'll bet he would change his tune.” Well, I have had my financial troubles: I have worked ten hours a day at hard physical labour in the cornfields and hay barns of Missouri – worked until my one supreme wish was to be free from the aching pains of utter physical exhaustion. I was paid for that grueling

work not a dollar an hour, nor fifty cents, nor even ten cents. I was paid five cents an hour for a ten-hour day.

I know what it means to live for twenty years in houses without a bathroom or running water. I know what it means to sleep in bedrooms where the temperature is fifteen degrees below zero. I know what it means to walk miles to save a nickel car-fare and have holes in the bottom of my shoes and patches on the seat of my pants. I know what it means to order the cheapest dish on a restaurant menu, and to sleep with my trousers under the mattress because I couldn't afford to have them pressed by a tailor.

Yet, even during those times, I usually managed to save a few dimes and quarters out of my income because I was afraid not to. As a result of this experience, I realised that if you and I long to avoid debt and financial worries, then we have to do what a business firm does: we have to have a plan for spending our money and spend according to that plan. But most of us don't do that. For example, my good friend, Leon Shimkin, general manager of the firm that publishes this book, pointed out to me a curious blindness that many people have in regard to their money. He told me about a book-keeper he knows, a man who is a wizard at figures when working for his firm-yet when it comes to handling his personal finances!... Well, if this man gets paid on Friday noon, let us say, he will walk down the street, see an overcoat in a store window that strikes his fancy, and buy it-never giving a thought to the fact that rent, electric lights, and all kinds of "fixed" charges have to come out of that pay envelope sooner or later. No-he has the cash in his pocket, and that's all that counts. Yet this man knows that if the company he works for conducted its business in such a slap-happy manner, it would end up in bankruptcy.

Here's something to consider-where your money is concerned, you're in business for yourself! And it is literally "your business" what you do with your money.

But what are the principles of managing our money? How do we begin to make a budget and a plan? Here are eleven rules.

### **Rule No. 1: Get the facts down on paper.**

When Arnold Bennett started out in London fifty years ago to be a novelist, he was poor and hard-pressed. So he kept a record of what he did

with every sixpence. Did he wonder where his money was going? No. He knew. He liked the idea so much that he continued to keep such a record even after he became rich, world-famous, and had a private yacht.

John D. Rockefeller, Sr., also kept a ledger. He knew to the penny just where he stood before he said his prayers at night and climbed into bed.

You and I, too, will have to get notebooks and start keeping records. For the rest of our lives? No, not necessarily. Experts on budgets recommend that we keep an accurate account of every nickel we spend for at least the first month-and, if possible, for three months. This is to give us an accurate record of where our money goes, so we can draw up a budget.

Oh, you know where your money goes? Well, maybe so; but if you do, you are one in a thousand! Mrs. Stapleton tells me it is a common occurrence for men and women to spend hours giving her facts and figures, so she can get them down on paper-then, when they see the result on paper, they exclaim: "Is that the way my money goes?" They can hardly believe it. Are you like that? Could be.

## **Rule No. 2: Get a tailor-made budget that really fits your needs.**

Mrs. Stapleton tells me that two families may live side by side in identical houses, in the very same suburb, have the same number of children in the family, and receive the same income-yet their budgeting needs will be radically different. Why? Because people are different. She says a budget has to be a personal, custom-made job.

The idea of a budget is not to wring all the joy out of life. The idea is to give us a sense of material security-which in many cases means emotional security and freedom from worry. "People who live on budgets," Mrs. Stapleton told me, "are happier people."

But how do you go about it? First, as I said, you must list all expenses. Then get advice. In many cities of twenty thousand and up, you will find family-welfare societies that will gladly give you free advice on financial problems and help you draw up a budget to fit your income.

## **Rule No. 3: Learn how to spend wisely.**

By this I mean: learn how to get the best value for your money. All large corporations have professional buyers and purchasing agents who do nothing but get the very best buys for their firms. As steward and manager of your personal estate, why shouldn't you do likewise?

#### **Rule No. 4: Don't increase your headaches with your income.**

Mrs. Stapleton told me that the budgets she dreads most to be called into consultation on are family incomes of five thousand dollars a year. I asked her why. "Because," she said, "five thousand a year seems to be a goal to most American families. They may go along sensibly and sanely for years-then, when their income rises to five thousand a year, they think they have 'arrived'. They start branching out. Buy a house in the suburbs, 'that doesn't cost any more than renting an apartment'. Buy a car, a lot of new furniture, and a lot of new clothes-and the first thing you know, they are running into the red. They are actually less happy than they were before-because they have bitten off too much with their increase in income."

That is only natural. We all want to get more out of life. But in the long run, which is going to bring us more happiness-forcing ourselves to live within a tight budget, or having dunning letters in the mail and creditors pounding on the front door?

#### **Rule No. 5: Try to build credit, in the event you must borrow.**

If you are faced with an emergency and find you must borrow, life-insurance policies, Defence Bonds and Savings Certificates are literally money in your pocket. However, be sure your insurance policies have a savings aspect, if you want to borrow on them, for this means a cash value. Certain types of insurance, called "term insurance", are merely for your protection over a given period of time and do not build up reserves. These policies are obviously of no use to you for borrowing purposes. Therefore, the rule is: Ask questions! Before you sign for a policy, find out if it has a cash value in case you have to raise money.

Now, suppose you haven't insurance you can borrow on, and you haven't any bonds, but you do own a house, or a car, or some other kind of collateral. Where do you go to borrow? By all means, to a bank! Banks all

over this land are subject to strict regulation; they have a reputation to maintain in the community; the rate of interest they can charge is fixed firmly by law; and they will deal with you fairly. Frequently, if you are in a financial jam, the bank will go so far as to discuss your problems with you, make a plan, and help you work your way out of your worry and indebtedness. I repeat, I repeat, if you have collateral, go to a bank!

However, suppose you are one of the thousands who don't have collateral, don't own any property, and have nothing to offer as guarantee except your wages or salary? Then, as you value your life, heed this word of warning! Do not-do not-apply to the first "loan company" whose alluring advertisements you see in the paper. These people, to read some of their ads, are as generous as Santa Claus. Don't you believe it! However, there are some companies that are ethical, honest, and strictly on the level. They are doing a service to those people who are faced with illness or emergency and have to raise money. They charge a higher rate of interest than the banks, but they have to do this, for they take greater risks and have greater expenses in collecting. But, before doing business with any loan company, go to your bank, talk to one of its officers, and ask him to recommend a loan company that he knows to be fair. Otherwise-otherwise well, I don't want to give you nightmares, but here is what can happen:

At one time a newspaper in Minneapolis conducted an investigation into loan companies that were supposedly operating within the regulations laid down by the Russell Sage Foundation. I know a man who worked on that investigation-his name is Douglas Lurton, and he is now editor of Your Life magazine. Doug Lurton tells me that the abuses he saw among the poorer class of debtors would make your hair stand on end. Loans that had begun as a mere fifty dollars had soared and multiplied to three and four hundred dollars before they were paid. Wages were garnished; and, frequently, the man whose wages were attached was fired by his company. In numerous instances, when the man was unable to pay, the loan sharks simply sent an appraiser into his home to "evaluate" his furniture-and cleaned out the home! People were found who had been paying on small loans for four and five years and still owed money! Unusual cases? To quote Doug Lurton: "In our campaign, we so flooded the court with cases of this sort that the judges

cried uncle, and the newspaper itself had to set up an arbitration bureau to take care of the hundreds of cases.”

How is such a thing possible? Well, the answer, of course, is in all sorts of hidden charges and extra “legal fees”. Here is a rule to remember in dealing with loan companies: if you are absolutely certain, beyond the shadow of a doubt, that you can pay the money off quickly, then your interest will be low, or reasonably low, and you will get off fairly. But if you have to renew, and keep on renewing, then your interest can mount into figures that would make Einstein dizzy. Doug Lurton tells me that in some cases these additional fees had swollen the original indebtedness to two thousand per cent, or about five hundred times as much as a bank would charge!

### **Rule No. 6: Protect yourself against illness, fire, and emergency expenses.**

Insurance is available, for relatively small sums, on all kinds of accidents, misfortunes, and conceivable emergencies. I am not suggesting that you cover yourself for everything from slipping in the bathtub to catching German measles-but I do suggest that you protect yourself against the major misfortunes that you know could cost you money and therefore do cost you worry. It's cheap at the price.

For example, I know a woman who had to spend ten days in a hospital last year and, when she came out, was presented a bill for exactly eight dollars! The answer? She had hospital insurance.

### **Rule No. 7: Do not have your life-insurance proceeds paid to your widow in cash.**

If you are carrying life insurance to provide for your family after you're gone, do not, I beg of you, have your insurance paid in one lump sum.

What happens to “a new widow with new money”? I'll let Mrs. Marion S. Eberly answer that question. She is head of the Women's Division of the Institute of Life Insurance, 60 East 42nd Street, New York City. She speaks before women's clubs all over America on the wisdom of using life-insurance proceeds to purchase a life income for the widow instead of giving her the proceeds in cash. She tells me one widow who received twenty thousand dollars in cash and lent it to her son to start in the auto-



accessory business. The business failed, and she is destitute now. She tells of another widow who was persuaded by a slick real-estate salesman to put most of her life-insurance money in vacant lots that were “sure to double in value within a year”. Three years later, she sold the lots for one-tenth of what she paid for them. She tells of another widow who had to apply to the Child Welfare Association for the support of her children-within twelve months after she had been left fifteen thousand dollars in life insurance. A hundred thousand similar tragedies could be told.

“The average lifetime of twenty-five thousand dollars left in the hands of a woman is less than seven years.” That statement was made by Sylvia S. Porter, financial editor of the New York Post, in the Ladies’ Home Journal.

Years ago, The Saturday Evening Post said in an editorial: “The ease with which the average widow without business training, and with no banker to advise her, can be wheedled into putting her husband’s life-insurance money into wildcat stocks by the first slick salesman who approaches her is proverbial. Any lawyer or banker can cite a dozen cases in which the entire savings of a thrifty man’s lifetime, amassed by years of sacrifice and self-denial, were swept away simply because a widow or an orphan trusted one of the slick crooks who rob women for a livelihood.”

If you want to protect your widow and your children, why not take a tip from J. P. Morgan-one of the wisest financiers who ever lived. He left money in his will to sixteen principal legatees. Twelve were women. Did he leave these women cash? No. He left trust funds that ensured these women a monthly income for life.

### **Rule No. 8: Teach your children a responsible attitude toward money.**

I shall never forget an idea I once read in Your Life magazine. The author, Stella Weston Turtle, described how she was teaching her little girl a sense of responsibility about money. She got an extra cheque-book from the bank and gave it to her nine-year-old daughter. When the daughter was given her weekly allowance, she “deposited” the money with her mother, who served as a bank for the child’s funds. Then, throughout the week, whenever she wanted a cent or two, she “drew a cheque” for that amount

and kept track of her balance. The little girl not only found that fun, but began to learn real responsibility in handling her money.

This is an excellent method and if you have a son or daughter of school age, and you want this child to learn how to handle money, I recommend it for your consideration.

**Rule No. 9: If necessary, make a little extra money off your kitchen stove.**

If after you budget your expenses wisely you still find that you don't have enough to make ends meet, you can then do one of two things: you can either scold, fret, worry, and complain, or you can plan to make a little additional money on the side. How? Well, all you have to do to make money is to fill an urgent need that isn't being adequately filled now. That is what Mrs. Nellie Speer, 37-09 83rd Street, Jackson Heights, New York, did. In 1932, she found herself living alone in a three-room apartment. Her husband had died, and both of her children were married. One day, while having some ice-cream at a drug-store soda fountain, she noticed that the fountain was also selling bakery pies that looked sad and dreary. She asked the proprietor if he would buy some real home-made pies from her. He ordered two. "Although I was a good cook," Mrs. Speer said, as she told me the story, "I had always had servants when we lived in Georgia, and I had never baked more than a dozen pies in my life. After getting that order for two pies, I asked a neighbour woman how to cook an apple-pie. The soda fountain customers were delighted with my first two home-baked pies, one apple, one lemon. The drugstore ordered five the next day. Then orders gradually came in from other fountains and luncheonettes. Within two years, I was baking five thousand pies a year I was doing all the work myself in my own tiny kitchen, and I was making a thousand dollars a year clear, without a penny's expense except the ingredients that went into the pies."

The demand for Mrs. Speer's home-baked pastry became so great that she had to move out of her kitchen into a shop and hire two girls to bake for her: pies, cakes, bread, and rolls. During the war, people stood in line for an hour at a time to buy her home-baked foods.

“I have never been happier in my life,” Mrs. Speer said. “I work in the shop twelve to fourteen hours a day, but I don’t get tired because it isn’t work to me. It is an adventure in living. I am doing my part to make people a little happier. I am too busy to be lonesome or worried. My work has filled a gap in my life left vacant by the passing of my mother and husband and my home.”

When I asked Mrs. Speer if she felt that other women who were good cooks could make money in their spare time in a similar way, in towns of ten thousand and up, she replied: “Yes, of course they can!”

Mrs. Ora Snyder will tell you the same thing. She lives in a town of thirty thousand Maywood, Illinois. Yet she started in business with the kitchen stove and ten cents’ worth of ingredients. Her husband fell ill. She had to earn money. But how? No experience. No skill. No capital. Just a housewife. She took the white of an egg and sugar and made some candy on the back of the kitchen stove; then she took her pan of candy and stood near the school and sold it to the children for a penny a piece as they went home. “Bring more pennies tomorrow,” she said. “I’ll be here every day with my home-made candy.” During the first week, she not only made a profit, but had also put a new zest into living. She was making both herself and the children happy. No time now for worry.

This quiet little housewife from Maywood, Illinois, was so ambitious that she decided to branch out-to have an agent sell her kitchen-made candy in roaring, thundering Chicago. She timidly approached an Italian selling peanuts on the street. He shrugged his shoulders. His customers wanted peanuts, not candy. She gave him a sample. He liked it, began selling her candy, and made a good profit for Mrs. Snyder on the first day. Four years later, she opened her first store in Chicago. It was only eight feet wide. She made her candy at night and sold it in the daytime. This erstwhile timid housewife, who started her candy factory on her kitchen stove, now has seventeen stores-fifteen of them in the busy Loop district of Chicago.

Here is the point I am trying to make. Nellie Speer, in Jackson Heights, New York, and Mrs. Ora Snyder, in May-wood, Illinois, instead of worrying about finances, did something positive. They started in an extremely small way to make money off the kitchen stove-no overhead, no rent, no

advertising, no salaries. Under these conditions, it is almost impossible for a woman to be defeated by financial worries.

Look around you. You will find many needs that are not filled. For example, if you train yourself to be a good cook, you can probably make money by starting cooking classes for young girls right in your own kitchen. You can get your students by ringing door-bells.

Books have been written about how to make money in your spare time; inquire at your public library. There are many opportunities for both men and women. But one word of warning: unless you have a natural gift for selling, don't attempt door-to-door selling. Most people hate it and fail at it.

### **Rule No. 10: Don't gamble-ever.**

I am always astounded by the people who hope to make money by betting on the ponies or playing slot machines. I know a man who makes his living by owning a string of these "one armed bandits", and he has nothing but contempt for the foolish people who are so naive as to imagine that they can beat a machine that is already rigged against them.

I also know one of the best known bookmakers in America. He was a student in my adult-education classes. He told me that with all his knowledge of horse racing, he couldn't make money betting on the ponies. Yet the facts are that foolish people bet six billion dollars a year on the races-six times as much as our total national debt back in 1910. This bookmaker also told me that if he had an enemy he despised, he could think of no better way of ruining him than by getting him to bet on the races. When I asked him what would happen to the man who played the races according to the tipster sheets, he replied: "You could lose the Mint by betting that way."

If we are determined to gamble, let's at least be smart. Let's find out what the odds are against us. How? By reading a book entitled *How to Figure the Odds*, by Oswald Jacoby-an authority on bridge and poker, a top-ranking mathematician, a professional statistician, and an insurance actuary. This book devotes 215 pages to telling you what the odds are against your winning when you play the ponies, roulette, craps, slot machines, draw poker, stud poker, contract bridge, auction pinochle, the stock market. This book also give you the scientific, mathematical chances on a score of other

activities. It doesn't pretend to show how to make money gambling. The author has no axe to grind. He merely shows you what the odds are against your winning in all the usual ways of gambling; and when you see the odds, you will pity the poor suckers who stake their hard-earned wages on horse races or cards or dice or slot machines. If you are tempted to shoot craps or play poker or bet on horses, this book may save you a hundred times – yes, maybe a thousand times – what it costs.

**Rule No. 11: If we can't possibly improve our financial situation, let's be good to ourselves and stop resenting what can't be changed.**

If we can't possibly improve our financial situation, maybe we can improve our mental attitude towards it. Let's remember that other people have their financial worries, too. We may be worried because we can't keep up with the Joneses; but the Joneses are probably worried because they can't keep up with the Ritzes; and the Ritzes are worried because they can't keep up with the Vanderbilts.

Some of the most famous men in American history have had their financial troubles. Both Lincoln and Washington had to borrow money to make the trip to be inaugurated as President.

If we can't have all we want, let's not poison our days and sour our dispositions with worry and resentment. Let's be good to ourselves. Let's try to be philosophical about it. "If you have what seems to you insufficient," said one of Rome's greatest philosophers, Seneca, "then you will be miserable even if you possess the world."

And let's remember this: even if we owned the entire United States with a hog-tight fence around it, we could eat only three meals a day and sleep in only one bed at a time.

To lessen financial worries, let's try to follow these eleven rules:

1. Get the facts down on paper.
2. Get a tailor-made budget that really fits your needs.
3. Learn how to spend wisely.
4. Don't increase your headaches with your income.
5. Try to build credit, in the event you must borrow.
6. Protect yourself against illness, fire, and emergency expenses.

7. Do not have your life-insurance proceeds paid to your widow in cash.
8. Teach your children a responsible attitude towards money.
9. If necessary, make a little extra money off your kitchen stove.
10. Don't gamble-ever.
11. If we can't possibly improve our financial situation, let's be good to ourselves and stop resenting what can't be changed.

## **Part Ten – “How I Conquered Worry”**

### **32 True Stories**

#### **Six Major Troubles Hit Me All At Once**

By C.I. Black Wood – Proprietor, Blackwood-Davis Business College  
Oklahoma City, Oklahoma

In the summer of 1943, it seemed to me that half the worries of the world had come to rest on my shoulders.

For more than forty years, I had lived a normal, carefree life with only the usual troubles which come to a husband, father, and business man. I could usually meet these troubles easily, but suddenly-wham! wham!! wham!!! wham!!! WHAM!!! WHAM!!! Six major troubles hit me all at once. I pitched and tossed and turned in bed all night long, half dreading to see the day come, because I faced these six major worries.

1. My business college was trembling on the verge of financial disaster because all the boys were going to war; and most of the girls were making more money working in war plants without training than my graduates could make in business offices with training.

2. My older son was in service, and I had the heart-numbing worry common to all parents whose sons were away at war.

3. Oklahoma City had already started proceedings to appropriate a large tract of land for an airport, and my home – formerly my father’s home – was located in the centre of this tract. I knew that I would be paid only one tenth of its value, and, what was even worse, I would lose my home; and because of the housing shortage, I worried about whether I could possibly find another home to shelter my family of six. I feared we might have to live in a tent. I even worried about whether we would be able to buy a tent.

4. The water well on my property went dry because a drainage canal had been dug near my home. To dig a new well would be throwing five hundred dollars away because the land was probably being appropriated. I had to carry water to my livestock in buckets every morning for two months, and I feared I would have to continue it during the rest of the war.

5. I lived ten miles away from my business school and I had a class B petrol card: that meant I couldn’t buy any new tyres, so I worried about how

I could ever get to work when the super annuated tyres on my old Ford gave up the ghost.

6. My oldest daughter had graduated from high school a year ahead of schedule. She had her heart set on going to college, and I just didn't have the money to send her. I knew her heart would be broken.

One afternoon while sitting in my office, worrying about my worries, I decided to write them all down, for it seemed no one ever had more to worry about than I had. I didn't mind wrestling with worries that gave me a fighting chance to solve them, but these worries all seemed to be utterly beyond my control. I could do nothing to solve them. So I filed away this typewritten list of my troubles, and, as the months passed, I forgot that I had ever written it. Eighteen months later, while transferring my files, I happened to come across this list of my six major problems that had once threatened to wreck my health. I read them with a great deal of interest-and profit. I now saw that not one of them had come to pass.

Here is what had happened to them:

1. I saw that all my worries about having to close my business college had been useless because the government had started paying business schools for training veterans and my school was soon filled to capacity.

2. I saw that all my worries about my son in service had been useless: he was coming through the war without a scratch.

3. I saw that all my worries about my land being appropriated for use as an airport had been useless because oil had been struck within a mile of my farm and the cost for procuring the land for an airport had become prohibitive.

4. I saw that all my worries about having no well to water my stock had been useless because, as soon as I knew my land would not be appropriated, I spent the money necessary to dig a new well to a deeper level and found an unfailing supply of water.

5. I saw that all my worries about my tyres giving out had been useless, because by recapping and careful driving, the tyres had managed somehow to survive.

6. I saw that all my worries about my daughter's education had been useless, because just sixty days before the opening of college, I was offered-



almost like a miracle-an auditing job which I could do outside of school hours, and this job made it possible for me to send her to college on schedule.

I had often heard people say that ninety-nine percent of the things we worry and stew and fret about never happen, but this old saying didn't mean much to me until I ran across that list of worries I had typed out that dreary afternoon eighteen months previously.

I am thankful now that I had to wrestle in vain with those six terrible worries. That experience has taught me a lesson I'll never forget. It has shown me the folly and tragedy of stewing about events that haven't happened – events that are beyond our control and may never happen.

Remember, today is the tomorrow you worried about yesterday. Ask yourself: How do I KNOW this thing I am worrying about will really come to pass?

## **I Can Turn Myself in to a Shouting Optimist Within an Hour**

By Roger W. Babson – Famous Economist Babson Park, Wellesley Hills, Massachusetts

When I find myself depressed over present conditions, I can, within one hour, banish worry and turn myself into a shouting optimist.

Here is how I do it. I enter my library, close my eyes, and walk to certain shelves containing only books on history. With my eyes still shut, I reach for a book, not knowing whether I am picking up Prescott's Conquest of Mexico or Suetonius' Lives of the Twelve Caesars. With my eyes still closed, I open the book at random. I then open my eyes and read for an hour; and the more I read, the more sharply I realise that the world has always been in the throes of agony, that civilisation has always been tottering on the brink. The pages of history fairly shriek with tragic tales of war, famine, poverty, pestilence, and man's inhumanity to man. After reading history for an hour, I realise that bad as conditions are now, they are infinitely better than they used to be. This enables me to see and face my present troubles in their proper perspective as well as to realise that the world as a whole is constantly growing better.

Here is a method that deserves a whole chapter. Read history! Try to get the viewpoint of ten thousand years-and see how trivial your troubles are, in terms of eternity.

## **How I Got Rid Of An Inferiority Complex**

By Elmer Thomas – United States Senator from Oklahoma

When I was fifteen I was constantly tormented by worries and fears and self-consciousness. I was extremely tall for my age and as thin as a fence rail. I stood six feet two inches and weighed only 118 pounds. In spite of my height, I was weak and could never compete with the other boys in baseball or running games. They poked fun at me and called me “hatch-face”. I was so worried and self-conscious that I dreaded to meet anyone, and I seldom did, for our farmhouse was off the public road and surrounded by thick virgin timber that had never been cut since the beginning of time. We lived half a mile from the highway; and a week would often go by without my seeing anyone except my mother, father, and brothers and sisters.

I would have been a failure in life if I had let those worries and fears whip me. Every day and every hour of the day, I brooded over my tall, gaunt, weak body. I could hardly think of anything else. My embarrassment, my fear, was so intense that it is almost impossible to describe it. My mother knew how I felt. She had been a school-teacher, so she said to me: “Son, you ought to get an education, you ought to make your living with your mind because your body will always be a handicap.”

Since my parents were unable to send me to college, I knew I would have to make my own way; so I hunted and trapped opossum, skunk, mink, and raccoon one winter; sold my hides for four dollars in the spring, and then bought two little pigs with my four dollars. I fed the pigs slop and later corn and sold them for forty dollars the next fall. With the proceeds from the sale of the two hogs I went away to the Central Normal College-located at Danville, Indiana. I paid a dollar and forty cents a week for my board and fifty cents a week for my room. I wore a brown shirt my mother had made me. (Obviously, she used brown cloth because it wouldn't show the dirt.) I wore a suit of clothes that had once belonged to my father. Dad's clothes didn't fit me and neither did his old congress gaiter shoes that I wore-shoes that had elastic bands in the sides that stretched when you put them on. But the stretch had long since gone out of the bands, and the tops were so loose that the shoes almost dropped off my feet as I walked. I was embarrassed to

associate with the other students, so I sat in my room alone and studied. The deepest desire of my life was to be able to buy some store clothes that fit me, clothes that I was not ashamed of.

Shortly after that, four events happened that helped me to overcome my worries and my feeling of inferiority. One of these events gave me courage and hope and confidence and completely changed all the rest of my life. I'll describe these events briefly:

First: After attending this normal school for only eight weeks, I took an examination and was given a third-grade certificate to teach in the country public schools. To be sure, this certificate was good for only six months, but it was fleeting evidence that somebody had faith in me-the first evidence of faith that I ever had from anyone except my mother.

Second: A country school board at a place called Happy Hollow hired me to teach at a salary of two dollars per day, or forty dollars per month. Here was even more evidence of somebody's faith in me.

Third: As soon as I got my first cheque I bought some store clothes-clothes that I wasn't ashamed to wear. If someone gave me a million dollars now, it wouldn't thrill me half as much as that first suit of store clothes for which I paid only a few dollars.

Fourth: The real turning point in my life, the first great victory in my struggle against embarrassment and inferiority occurred at the Putnam County Fair held annually in Bain-bridge, Indiana. My mother had urged me to enter a public-speaking contest that was to be held at the fair. To me, the very idea seemed fantastic. I didn't have the courage to talk even to one person-let alone a crowd. But my mother's faith in me was almost pathetic. She dreamed great dreams for my future. She was living her own life over in her son. Her faith inspired me to enter the contest. I chose for my subject about the last thing in the world that I was qualified to talk on: "The Fine and Liberal Arts of America". Frankly, when I began to prepare a speech I didn't know what the liberal arts were, but it didn't matter much because my audience didn't know, either.

I memorised my flowery talk and rehearsed it to the trees and cows a hundred times. I was so eager to make a good showing for my mother's sake that I must have spoken with emotion. At any rate, I was awarded the

first prize. I was astounded at what happened. A cheer went up from the crowd. The very boys who had once ridiculed me and poked fun at me and called me hatchet-faced now slapped me on the back and said: "I knew you could do it, Elmer." My mother put her arms around me and sobbed. As I look back in retrospect, I can see that winning that speaking contest was the turning point of my life. The local newspapers ran an article about me on the front page and prophesied great things for my future. Winning that contest put me on the map locally and gave me prestige, and, what is far more important, it multiplied my confidence a hundredfold. I now realise that if I had not won that contest, I probably would never have become a member of the United States Senate, for it lifted my sights, widened my horizons, and made me realise that I had latent abilities that I never dreamed I possessed. Most important, however, was the fact that the first prize in the oratorical contest was a year's scholarship in the Central Normal College.

I hungered now for more education. So, during the next few years—from 1896 to 1900—I divided my time between teaching and studying. In order to pay my expenses at De Pauw University, I waited on tables, looked after furnaces, mowed lawns, kept books, worked in the wheat and cornfields during the summer, and hauled gravel on a public road-construction job.

In 1896, when I was only nineteen, I made twenty-eight speeches, urging people to vote for William Jennings Bryan for President. The excitement of speaking for Bryan aroused a desire in me to enter politics myself. So when I entered De Pauw University, I studied law and public speaking. In 1899 I represented the university in a debate with Butler College, held in Indianapolis, on the subject "Resolved that United States Senators should be elected by popular vote." I won other speaking contests and became editor-in-chief of the class of 1900 College Annual, *The Mirage*, and the university paper, *The Palladium*.

After receiving my A.B. degree at De Pauw, I took Horace Greeley's advice—only I didn't go west, I went south-west. I went down to a new country: Oklahoma. When the Kiowa, Comanche, and Apache Indian reservation was opened, I home-steaded a claim and opened a law office in Lawton, Oklahoma. I served in the Oklahoma State Senate for thirteen years, in the lower House of Congress for four years, and at fifty years of

age, I achieved my lifelong ambition: I was elected to the United States Senate from Oklahoma. I have served in that capacity since March 4, 1927. Since Oklahoma and Indian Territories became the state of Oklahoma on November 16, 1907, I have been continuously honoured by the Democrats of my adopted state by nominations—first for State Senate, then for Congress, and later for the United States Senate.

I have told this story, not to brag about my own fleeting accomplishments, which can't possibly interest anyone else. I have told it wholly with the hope that it may give renewed courage and confidence to some poor boy who is now suffering from the worries and shyness and feeling of inferiority that devastated my life when I was wearing my father's cast-off clothes and gaiter shoes that almost dropped off my feet as I walked.

(Editor's note: It is interesting to know that Elmer Thomas, who was so ashamed of his ill-fitting clothes as a youth, was later voted the best-dressed man in the United States Senate.)

## **I Lived In The Garden Of Allah**

By R.V.C. Bodley – Descendant of Sir Thomas Bodley, founder of the Bodleian Library, Oxford Author of *Wind in the Sahara*, *The Messenger*, and fourteen other volumes.

IN 1918, I turned my back on the world I had known and went to north-west Africa and lived with the Arabs in the Sahara, the Garden of Allah. I lived there seven years. I learned to speak the language of the nomads. I wore their clothes, I ate their food, and adopted their mode of life, which has changed very little during the last twenty centuries. I became an owner of sheep and slept on the ground in the Arabs' tents. I also made a detailed study of their religion. In fact, I later wrote a book about Mohammed, entitled *The Messenger*.

Those seven years which I spent with these wandering shepherds were the most peaceful and contented years of my life.

I had already had a rich and varied experience: I was born of English parents in Paris; and lived in France for nine years. Later I was educated at Eton and at the Royal Military College at Sandhurst. Then I spent six years as a British army officer in India, where I played polo, and hunted, and explored in the Himalayas as well as doing some soldiering. I fought through the First World War and, at its close, I was sent to the Paris Conference as an assistant military attaché. I was shocked and disappointed at what I saw there. During the four years of slaughter on the Western Front, I had believed we were fighting to save civilisation. But at the Paris Peace Conference, I saw selfish politicians laying the groundwork for the Second World War-each country grabbing all it could for itself, creating national antagonisms, and reviving the intrigues of secret diplomacy.

I was sick of war, sick of the army, sick of society. For the first time in my career, I spent sleepless nights, worrying about what I should do with my life. Lloyd George urged me to go in for politics. I was considering taking his advice when a strange thing happened, a strange thing that shaped and determined my life for the next seven years. It all came from a conversation that lasted less than two hundred seconds-a conversation with "Ted" Lawrence, "Lawrence of Arabia", the most colourful and romantic

figure produced by the First World War. He had lived in the desert with the Arabs and he advised me to do the same thing. At first, it sounded fantastic.

However, I was determined to leave the army, and I had to do something. Civilian employers did not want to hire men like me-ex-officers of the regular army-especially when the labour market was jammed with millions of unemployed. So I did as Lawrence suggested: I went to live with the Arabs. I am glad I did so. They taught me how to conquer worry. Like all faithful Moslems, they are fatalists. They believe that every word Mohammed wrote in the Koran is the divine revelation of Allah. So when the Koran says: "God created you and all your actions," they accept it literally. That is why they take life so calmly and never hurry or get into unnecessary tempers when things go wrong. They know that what is ordained is ordained; and no one but God can alter anything. However, that doesn't mean that in the face of disaster, they sit down and do nothing. To illustrate, let me tell you of a fierce, burning windstorm of the sirocco which I experienced when I was living in the Sahara. It howled and screamed for three days and nights. It was so strong, so fierce, that it blew sand from the Sahara hundreds of miles across the Mediterranean and sprinkled it over the Rhone Valley in France. The wind was so hot I felt as if the hair was being scorched off my head. My throat was parched. My eyes burned. My teeth were full of grit. I felt as if I were standing in front of a furnace in a glass factory. I was driven as near crazy as a man can be and retain his sanity. But the Arabs didn't complain. They shrugged their shoulders and said: "Mektoub!"... "It is written."

But immediately after the storm was over, they sprang into action: they slaughtered all the lambs because they knew they would die anyway; and by slaughtering them at once, they hoped to save the mother sheep. After the lambs were slaughtered, the flocks were driven southward to water. This was all done calmly, without worry or complaining or mourning over their losses. The tribal chief said: "It is not too bad. We might have lost everything. But praise God, we have forty per cent of our sheep left to make a new start."

I remember another occasion, when we were motoring across the desert and a tyre blew out. The chauffeur had forgotten to mend the spare tyre. So there we were with only three tyres. I fussed and fumed and got excited and



asked the Arabs what we were going to do. They reminded me that getting excited wouldn't help, that it only made one hotter. The blown-out tyre, they said, was the will of Allah and nothing could be done about it. So we started on, crawling along on the rim of a wheel. Presently the car spluttered and stopped. We were out of petrol 1 The chief merely remarked: "Mektoub!" and, there again, instead of shouting at the driver because he had not taken on enough petrol, everyone remained calm and we walked to our destination, singing as we went.

The seven years I spent with the Arabs convinced me that the neurotics, the insane, the drunks of America and Europe are the product of the hurried and harassed lives we live in our so-called civilisation.

As long as I lived in the Sahara, I had no worries. I found there, in the Garden of Allah, the serene contentment and physical well-being that so many of us are seeking with tenseness and despair.

Many people scoff at fatalism. Maybe they are right. Who knows? But all of us must be able to see how our fates are often determined for us. For example, if I had not spoken to Lawrence of Arabia at three minutes past noon on a hot August day in 1919, all the years that have elapsed since then would have been completely different. Looking back over my life, I can see how it has been shaped and moulded time and again by events far beyond my control. The Arabs call it mektoub, kismet-the will of Allah. Call it anything you wish. It does strange things to you. I only know that today-seventeen years after leaving the Sahara-I still maintain that happy resignation to the inevitable which I learned from the Arabs. That philosophy has done more to settle my nerves than a thousand sedatives could have achieved.

You and I are not Mohammedans: we don't want to be fatalists. But when the fierce, burning winds blow over our lives-and we cannot prevent them-let us, too, accept the inevitable. And then get busy and pick up the pieces.

## **Five Methods I Use To Banish Worry**

By Professor William Lyon Phelps

[I had the privilege of spending an afternoon with Billy Phelps, of Yale, shortly before his death. Here are the five methods he used to banish worry-based on the notes I took during that interview. -DALE CARNEGIE]

1. When I was twenty-four years old, my eyes suddenly gave out. After reading three or four minutes, my eyes felt as if they were full of needles; and even when I was not reading, they were so sensitive that I could not face a window. I consulted the best occultists in New Haven and New York. Nothing seemed to help me. After four o'clock in the afternoon, I simply sat in a chair in the darkest corner of the room, waiting for bedtime. I was terrified. I feared that I would have to give up my career as a teacher and go out West and get a job as a lumberjack. Then a strange thing happened which shows the miraculous effects of the mind over physical ailments. When my eyes were at their worst that unhappy winter, I accepted an invitation to address a group of undergraduates.

The hall was illuminated by huge rings of gas jets suspended from the ceiling. The lights pained my eyes so intensely that, while sitting on the platform, I was compelled to look at the floor. Yet during my thirty-minute speech, I felt absolutely no pain, and I could look directly at these lights without any blinking whatever. Then when the assembly was over, my eyes pained me again.

I thought then that if I could keep my mind strongly concentrated on something, not for thirty minutes, but for a week, I might be cured. For clearly it was a case of mental excitement triumphing over a bodily illness.

I had a similar experience later while crossing the ocean. I had an attack of lumbago so severe that I could not walk. I suffered extreme pain when I tried to stand up straight. While in that condition, I was invited to give a lecture on shipboard. As soon as I began to speak, every trace of pain and stiffness left my body; I stood up straight, moved about with perfect flexibility, and spoke for an hour. When the lecture was over, I walked away to my stateroom with ease. For a moment, I thought I was cured. But the cure was only temporary. The lumbago resumed its attack.

These experiences demonstrated to me the vital importance of one's mental attitude. They taught me the importance of enjoying life while you may. So I live every day now as if it were the first day I had ever seen and the last I were going to see. I am excited about the daily adventure of living, and nobody in a state of excitement will be unduly troubled with worries. I love my daily work as a teacher. I wrote a book entitled *The Excitement of Teaching*. Teaching has always been more than an art or an occupation to me. It is a passion. I love to teach as a painter loves to paint or a singer loves to sing. Before I get out of bed in the morning, I think with ardent delight of my first group of students. I have always felt that one of the chief reasons for success in life is enthusiasm.

2. I have found that I can crowd worry out of mind by reading an absorbing book. When I was fifty-nine, I had a prolonged nervous breakdown. During that period I began reading David Alec Wilson's monumental *Life of Carlyle*. It had a good deal to do with my convalescence because I became so absorbed in reading it that I forgot my despondency.

3. At another time when I was terribly depressed, I forced myself to become physically active almost every hour of the day. I played five or six sets of violent games of tennis every morning, then took a bath, had lunch, and played eighteen holes of golf every afternoon. On Friday night I danced until one o'clock in the morning. I am a great believer in working up a tremendous sweat. I found that depression and worry oozed out of my system with the sweat.

4. I learned long ago to avoid the folly of hurry, rush, and working under tension. I have always tried to apply the philosophy of Wilbur Cross. When he was Governor of Connecticut, he said to me: "Sometimes when I have too many things to do all at once, I sit down and relax and smoke my pipe for an hour and do nothing."

5. I have also learned that patience and time have a way of resolving our troubles. When I am worried about something, I try to see my troubles in their proper perspective. I say to myself: "Two months from now I shall not be worrying about this bad break, so why worry about it now? Why not assume now the same attitude that I will have two months from now?"

To sum up, here are the five ways in which Professor Phelps banished worry:

1. Live with gusto and enthusiasm: “I live every day as if it were the first day I had ever seen and the last I were going to see.”

2. Read an interesting book: “When I had a prolonged nervous breakdown... I began reading... the Life of Carlyle... and became so absorbed in reading it that I forgot my despondency.”

3. Play games: “When I was terribly depressed, I forced myself to become physically active almost every hour of the day.”

4. Relax while you work: “I long ago learned to avoid the folly of hurry, rush, and working under tension.”

5. “I try to see my troubles in their proper perspective. I say to myself: ‘Two months from now I shall not be worrying about this bad break, so why worry about it now? Why not assume now the same attitude that I will have two months from now?’”

## **I Stood Yesterday. I Can Stand Today**

By Dorothy Dix

I have been through the depths of poverty and sickness. When people ask me what has kept me going through the troubles that come to all of us, I always reply: "I stood yesterday. I can stand today. And I will not permit myself to think about what might happen tomorrow."

I have known want and struggle and anxiety and despair. I have always had to work beyond the limit of my strength. As I look back upon my life, I see it as a battlefield strewn with the wrecks of dead dreams and broken hopes and shattered illusions-a battle in which I always fought with the odds tremendously against me, and which has left me scarred and bruised and maimed and old before my time.

Yet I have no pity for myself; no tears to shed over the past and gone sorrows; no envy for the women who have been spared all I have gone through. For I have lived. They only existed. I have drank the cup of life down to its very dregs. They have only sipped the bubbles on top of it. I know things they will never know. I see things to which they are blind. It is only the women whose eyes have been washed clear with tears who get the broad vision that makes them little sisters to all the world.

I have learned in the great University of Hard Knocks a philosophy that no woman who has had an easy life ever acquires. I have learned to live each day as it comes and not to borrow trouble by dreading the morrow. It is the dark menace of the future that makes cowards of us. I put that dread from me because experience has taught me that when the time comes that I so fear, the strength and wisdom to meet it will be given me. Little annoyances no longer have the power to affect me. After you have seen your whole edifice of happiness topple and crash in ruins about you, it never matters to you again that a servant forgets to put the doilies under the finger bowls, or the cook spills the soup.

I have learned not to expect too much of people, and so I can still get happiness out of the friend who isn't quite true to me or the acquaintance who gossips. Above all, I have acquired a sense of humour, because there were so many things over which I had either to cry or laugh. And when a woman can joke over her troubles instead of having hysterics, nothing can

ever hurt her much again. I do not regret the hardships I have known, because through them I have touched life at every point I have lived. And it was worth the price I had to pay.

Dorothy Dix conquered worry by living in “day-tight” compartments.

## **I Did Not Expect To Live To See The Dawn**

By J.C. Penney

[On April 14, 1902, a young man with five hundred dollars in cash and a million dollars in determination opened a dry goods store in Kemmerer, Wyoming-a little mining town of a thousand people, situated on the old covered-wagon trail laid out by the Lewis and Clark Expedition. That young man and his wife lived in a half-storey attic above the store, using a large empty dry-goods box for a table and smaller boxes for chairs. The young wife wrapped her baby in a blanket and let it sleep under a counter while she stood beside it, helping her husband wait on customers. Today the largest chain of dry-goods stores in the world bears that man's name: the J.C. Penney stores-over sixteen hundred of them covering every state in the Union. I recently had dinner with Mr. Penney, and he told me about the most dramatic moment of his life.]

Years ago, I passed through a most trying experience. I was worried and desperate. My worries were not connected in any way whatever with the J. C. Penney Company. That business was solid and thriving; but I personally had made some unwise commitments prior to the crash of 1929. Like many other men, I was blamed for conditions for which I was in no way responsible. I was so harassed with worries that I couldn't sleep, and developed an extremely painful ailment known as shingles-a red rash and skin eruptions. I consulted a physician-a man with whom I had gone to high school as a boy in Hamilton, Missouri: Dr. Elmer Eggleston, a staff physician at the Kellogg Sanatorium in Battle Creek, Michigan. Dr. Eggleston put me to bed and warned me that I was a very ill man. A rigid treatment was prescribed. But nothing helped. I got weaker day by day. I was broken nervously and physically, filled with despair, unable to see even a ray of hope. I had nothing to live for. I felt I hadn't a friend left in the world, that even my family had turned against me. One night, Dr. Eggleston gave me a sedative, but the effect soon wore off and I awoke with an overwhelming conviction that this was my last night of life. Getting out of bed, I wrote farewell letters to my wife and to my son, saying that I did not expect to live to see the dawn.

When I awoke the next morning, I was surprised to find that I was still alive. Going downstairs, I heard singing in a little chapel where devotional exercises were held each morning. I can still remember the hymn they were singing: “God will take care of you.” Going into the chapel, I listened with a weary heart to the singing, the reading of the Scripture lesson, and the prayer. Suddenly-something happened. I can’t explain it. I can only call it a miracle. I felt as if I had been instantly lifted out of the darkness of a dungeon into warm, brilliant sunlight. I felt as if I had been transported from hell to paradise. I felt the power of God as I had never felt it before. I realised then that I alone was responsible for all my troubles. I knew that God with His love was there to help me. From that day to this, my life has been free from worry. I am seventy-one years old, and the most dramatic and glorious twenty minutes of my life were those I spent in that chapel that morning: “God will take care of you.”

J.C. Penney learned to overcome worry almost instantaneously, because he discovered the one perfect cure.



## **I Go To The Gym To Punch The Bag Or Take A Hike Outdoors**

By Colonel Eddie Eagan – New York Attorney, Rhodes Scholar Chairman, New York State Athletic Commission Former Olympic Light-Heavyweight Champion of the World.

When I find myself worrying and mentally going round in endless circles like a camel turning a water wheel in Egypt, a good physical work-out helps me to chase those “blues” away. It may be running or a long hike in the country, or it may be a half-hour of bag punching or squash tennis at the gymnasium. Whichever it is, physical exercise clears my mental outlook. On a week-end I do a lot of physical sport, such as a run around the golf course, a game of paddle tennis, or a ski week-end in the Adirondacks. By my becoming physically tired, my mind gets a rest from legal problems, so that when I return to them, my mind has a new zest and power.

Quite often in New York, where I work, there is a chance for me to spend an hour at the Yale Club gym. No man can worry while he is playing squash tennis or skiing. He is too busy to worry. The large mental mountains of trouble become minute molehills that new thoughts and acts quickly smooth down.

I find the best antidote for worry is exercise. Use your muscles more and your brain less when you are worried, and you will be surprised at the result. It works that way with me worry goes when exercise begins.

## **I Was “The Worrying Wreck From Virginia Tech.”**

By Jim Birdsall – Plant Superintendent C.F. Muller Company 180 Baldwin Avenue, Jersey City, New Jersey.

Seventeen years ago, when I was in military college at Blacks-burg, Virginia, I was known as “the worrying wreck from Virginia Tech”. I worried so violently that I often became ill. In fact, I was ill so often that I had a regular bed reserved for me at the college infirmary at all times. When the nurse saw me coming, she would run and give me a hypo. I worried about everything. Sometimes I even forgot what I was worrying about. I worried for fear I would be busted out of college because of my low grades. I had failed to pass my examinations in physics and other subjects, too. I knew I had to maintain an average grade of 75-84. I worried about my health, about my excruciating attacks of acute indigestion, about my insomnia. I worried about financial matters. I felt badly because I couldn't buy my girl candy or take her to dances as often as I wanted to. I worried for fear she would marry one of the other cadets. I was in a lather day and night over a dozen intangible problems.

In desperation, I poured out my troubles to Professor Duke Baird, professor of business administration at V.P.I.

The fifteen minutes that I spent with Professor Baird did more for my health and happiness than all the rest of the four years I spent in college. “Jim,” he said, “you ought to sit down and face the facts. If you devoted half as much time and energy to solving your problems as you do to worrying about them, you wouldn't have any worries. Worrying is just a vicious habit you have learned.”

He gave me three rules to break the worry habit:

Rule 1. Find out precisely what is the problem you are worrying about.

Rule 2. Find out the cause of the problem.

Rule 3. Do something constructive at once about solving the problem.

After that interview, I did a bit of constructive planning. Instead of worrying because I had failed to pass physics, I now asked myself why I had failed. I knew it wasn't because I was dumb, for I was editor-in-chief of The Virginia Tech Engineer.

I figured that I had failed physics because I had no interest in the subject. I had not applied myself because I couldn't see how it would help me in my work as an industrial engineer. But now I changed my attitude. I said to myself: "If the college authorities demand that I pass my physics examination before I obtain a degree, who am I to question their wisdom?"

So I enrolled for physics again. This time I passed because instead of wasting my time in resentment and worrying about how hard it was, I studied diligently.

I solved my financial worries by taking on some additional jobs, such as selling punch at the college dances, and by borrowing money from my father, which I paid back soon after graduation.

I solved my love worries by proposing to the girl that I feared might marry another cadet. She is now Mrs. Jim Birdsall.

As I look back at it now, I can see that my problem was one of confusion, a disinclination to find the causes of my worry and face them realistically.

Jim Birdsall learned to stop worrying because he ANALYSED his troubles. In fact, he used the very principles described in the chapter "How to Analyse and Solve Worry Problems."

## **I Have Lived By This Sentence**

By Dr. Joseph R. Sizoo – President, New Brunswick Theological Seminary (The oldest theological seminary in the United States, founded in 1784)

Years ago, in a day of uncertainty and disillusionment, when my whole life seemed to be overwhelmed by forces beyond my control, one morning quite casually I opened my New Testament and my eyes fell upon this sentence: “He that sent me is with me-the Father hath not left me alone.” My life has never been the same since that hour. Everything for me has been for ever different after that. I suppose that not a day has passed that I have not repeated it to myself. Many have come to me for counseling during these years, and I have always sent them away with this sustaining sentence. Ever since that hour when my eyes fell upon it, I have lived by this sentence. I have walked with it and I have found in it my peace and strength. To me it is the very essence of religion. It lies at the rock bottom of everything that makes life worth living. It is the Golden Text of my life.

## **I Hit Bottom And Survived**

By Ted Ericksen – 16,237 South Cornuta Avenue, Bellflower, California  
Southern California Representative National Enameling and Stamping Company.

I used to be a terrible “worry wart”. But no more. In the summer of 1942, I had an experience that banished worry from my life-for all time; I hope. That experience made every other trouble seem small by comparison.

For years I had wanted to spend a summer on a commercial fishing craft in Alaska, so in 1942 I signed on a thirty-two-foot salmon seining vessel out of Kodiak, Alaska. On a craft of this size, there is a crew of only three: the skipper who does the supervising, a No. 2 man who assists the skipper, and a general work horse, who is usually a Scandinavian. I am a Scandinavian.

Since salmon seining has to be done with the tides, I often worked twenty hours out of twenty-four. I kept up that schedule for a week at a time. I did everything that nobody else wanted to do. I washed the craft. I put away the gear. I cooked on a little wood burning stove in a small cabin where the heat and fumes of the motor almost made me ill. I washed the dishes. I repaired the boat. I pitched the salmon from our boat into a tender that took the fish to a cannery. My feet were always wet in rubber boots. My boots were often filled with water, but I had no time to empty them. But all that was play compared to my main job, which was pulling what is called the “cork line”. That operation simply means placing your feet on the stem of the craft and pulling in the corks and the webbing of the net. At least, that is what you are supposed to do. But, in reality, the net was so heavy that when I tried to pull it in, it wouldn’t budge. What really happened was that in trying to pull in the cork line, I actually pulled in the boat. I pulled it along on my own power, since the net stayed where it was. I did all this for weeks on end. It was almost the end of me, too. I ached horribly. I ached all over. I ached for months.

When I finally did have a chance to rest, I slept on a damp lumpy mattress piled on top of the provisions locker. I would put one of the lumps in the mattress under the part of my back that hurt most-and sleep as if I had been dragged. I was drugged by complete exhaustion.

I am glad now that I had to endure all that aching and exhaustion because it has helped me stop worrying. Whenever I am confronted by a problem now-instead of worrying about it, I say to myself: “Ericksen, could this possibly be as bad as pulling the cork line?” And Ericksen invariably answers: “No, nothing could be that bad!” So I cheer up and tackle it with courage. I believe it is a good thing to have to endure an agonising experience occasionally. It is good to know that we have hit bottom and survived. That makes all our daily problems seem easy by comparison.

## **I Used To Be One Of The World's Biggest Jackasses**

By Percy H. Whiting – Managing Director, Dale Carnegie and Company 50 East 42nd Street, New York, New York.

I have died more times from more different diseases than any other man, living, dead, or half dead.

I was no ordinary hypochondriac. My father owned a drug-store, and I was practically brought up in it. I talked to doctors and nurses every day, so I knew the names and symptoms of more and worse diseases than the average layman. I was no ordinary hypo – I had symptoms! I could worry for an hour or two over a disease and then have practically all the symptoms of a man who was suffering from it. I recall once that, in Great Barrington, Massachusetts, the town in which I lived, we had a rather severe diphtheria epidemic. In my father's drug-store, I had been selling medicines day after day to people who came from infected homes. Then the evil that I feared came upon me: I had diphtheria myself. I was positive I had it. I went to bed and worried myself into the standard symptoms. I sent for a doctor. He looked me over and said: "Yes, Percy, you've got it." That relieved my mind. I was never afraid of any disease when I had it-so I turned over and went to sleep. The next morning I was in perfect health.

For years I distinguished myself and got a lot of attention and sympathy by specialising in unusual and fantastic disease – I died several times of both lockjaw and hydrophobia. Later on, I settled down to having the run-of-mill ailments-specialising on cancer and tuberculosis.

I can laugh about it now, but it was tragic then. I honestly and literally feared for years that I was walking on the edge of the grave. When it came time to buy a suit of clothes in the spring, I would ask myself: "Should I waste this money when I know I can't possibly live to wear this suit out?"

However, I am happy to report progress: in the past ten years, I haven't died even once.

How did I stop dying? By kidding myself out of my ridiculous imaginings. Every time I felt the dreadful symptoms coming on, I laughed at myself and said: "See here, Whiting, you have been dying from one fatal disease after another now for twenty years, yet you are in first-class health today. An insurance company recently accepted you for more insurance.

Isn't it about time, Whiting, that you stood aside and had a good laugh at the worrying jackass you are?"

I soon found that I couldn't worry about myself and laugh at myself at one and the same time. So I've been laughing at myself ever since.

The point of this is: Don't take yourself too seriously. Try "just laughing" at some of your sillier worries, and see if you can't laugh them out of existence.



## **I Have Always Tried To Keep My Line Of Supplies Open”**

By Gene Autry – The world’s most famous and beloved singing cowboy.

I figure that most worries are about family troubles and money. I was fortunate in marrying a small-town Oklahoma girl who had the same background I had and enjoyed the same things. We both try to follow the golden rule, so we have kept our family troubles to a minimum.

I have kept my financial worries to a minimum also by doing two things. First, I have always followed a rule of absolute one hundred percent integrity in everything. When I borrowed money, I paid back every penny. Few things cause more worry than dishonesty.

Second, when I started a new venture, I always kept on ace in the hole. Military experts say that the first principle of fighting a battle is to keep your line of supplies open. I figure that that principle applies to personal battles almost as much as to military battles. For example, as a lad down in Texas and Oklahoma, I saw some real poverty when the country was devastated by droughts. We had mighty hard scratching at times to make a living. We were so poor that my father used to drive across the country in a covered wagon with a string of horses and swap horses to make a living. I wanted something more reliable than that. So I got a job working for a railway-station agent and learned telegraphy in my spare time. Later, I got a job working as relief operator for the Frisco Railway. I was sent here, there, and yonder to relieve other station agents who were ill or on vacation or had more work than they could do. That job paid \$150 per month. Later, when I started out to better myself, I always figured that that railroad job meant economic safety. So I always kept the road open back to that job. It was my line of supplies, and I never cut myself off from it until I was firmly established in a new and better position.

For example, back in 1928, when I was working as a relief operator for the Frisco Railway in Chelsea, Oklahoma, a stranger drifted in one evening to send a telegram. He heard me playing the guitar and singing cowboy songs and told me I was good-told me that I ought to go to New York and get a job on the stage or radio. Naturally, I was flattered; and when I saw the name he signed to his telegram, I was almost breathless: Will Rogers.

Instead of rushing off to New York at once, I thought the matter over carefully for nine months. I finally came to the conclusion that I had nothing to lose and everything to gain by going to New York and giving the old town a whirl. I had a railroad pass: I could travel free. I could sleep sitting up in my seat, and I could carry some sandwiches and fruit for my meals.

So I went. When I reached New York, I slept in a furnished room for five dollars a week, ate at the Automat, and tramped the streets for ten weeks- and got nowhere. I would have been worried sick if I hadn't had a job to go back to. I had already worked for the railway five years. That meant I had seniority rights; but in order to protect those rights, I couldn't lay off longer than ninety days. By this time, I had already been in New York seventy days, so I rushed back to Oklahoma on my pass and began working again to protect my line of supply. I worked for a few months, saved money, and returned to New York for another try. This time I got a break. One day, while waiting for an interview in a recording-studio office, I played my guitar and sang a song to the girl receptionist: "Jeannine, I Dream of Lilac Time". While I was singing that song, the man who wrote it Nat Schildkraut- drifted into the office. Naturally, he was pleased to hear anyone singing his song. So he gave me a note of introduction and sent me down to the Victor Recording Company. I made a record. I was no good-too stiff and self-conscious. So I took the advice of the Victor Recording man: I went back to Tulsa, worked for the railway by day, and at night I sang cowboy songs on a sustaining radio programme. I liked that arrangement. It meant that I was keeping my line of supplies open- so I had no worries.

I sang for nine months on radio station KVOO in Tulsa. During that time, Jimmy Long and I wrote a song entitled "That Silver-Haired Daddy of Mine". It caught on. Arthur Satherly, head of the American Recording Company, asked me to make a recording. It clicked. I made a number of other recordings for fifty dollars each, and finally got a job singing cowboy songs over radio station WLS in Chicago. Salary: forty dollars a week. After singing there four years, my salary was raised to ninety dollars a week, and I picked up another three hundred dollars doing personal appearances every night in theatres.

Then in 1934, I got a break that opened up enormous possibilities. The League of Decency was formed to clean up the movies. So Hollywood producers decided to put on cowboy pictures; but they wanted a new kind of cowboy-one who could sing. The man who owned the American Recording Company was also part owner of Republic Pictures. "If you want a singing cowboy," he said to his associates, "I have got one making records for us." That is how I broke into the movies. I started making singing cowboy pictures for one hundred dollars a week. I had serious doubts about whether I would succeed in pictures, but I didn't worry. I knew I could always go back to my old job.

My success in pictures exceeded my wildest expectations. I now get a salary of one hundred thousand a year plus one half of all the profits on my pictures. However, I realise that this arrangement won't go on for ever. But I am not worried. I know that no matter what happens-even if I lose every dollar I have-I can always go back to Oklahoma and get a job working for the Frisco Railway. I have protected my line of supplies.

## **I Heard A Voice In India**

By E. Stanley Jones – One of America's most dynamic speakers and the most famous missionary of his generation.

I have devoted forty years of my life to missionary work in India. At first, I found it difficult to endure the terrible heat plus the nervous strain of the great task that stretched before me. At the end of eight years, I was suffering so severely from brain fatigue and nervous exhaustion that I collapsed, not once but several times. I was ordered to take a year's furlough in America. On the boat returning to America, I collapsed again while speaking at a Sunday-morning service on the ship, and the ship's doctor put me to bed for the remainder of the trip.

After a year's rest in America, I started back to India, but stopped on the way to hold evangelistic meetings among the university students in Manila. In the midst of the strain of these meetings, I collapsed several times. Physicians warned me that if I returned to India, I would die. In spite of their warnings, I continued on to India, but I went with a deepening cloud upon me. When I arrived in Bombay, I was so broken that I went straight to the hills and rested for several months. Then I returned to the plains to continue my work. It was no use. I collapsed and was forced to return to the hills for another long rest. Again I descended to the plains, and again I was shocked and crushed to discover that I couldn't take it. I was exhausted mentally, nervously, and physically. I was completely at the end of my resources. I feared that I would be a physical wreck for the balance of my life.

If I didn't get help from somewhere, I realised that I would have to give up my missionary career, go back to America, and work on a farm to try to regain my health. It was one of my darkest hours. At that time I was holding a series of meetings in Luck now. While praying one night, an event happened that completely transformed my life. While in prayer-and I was not particularly thinking about myself at the time-a voice seemed to say: "Are you yourself ready for this work to which I have called you?"

I replied: "No, Lord, I am done for. I have reached the end of my resources."

The Voice replied “If you will turn that over to Me and not worry about it, I will take care of it.”

I quickly answered: “Lord, I close the bargain right here.”

A great peace settled into my heart and pervaded my whole being. I knew it was done! Life-abundant life-had taken possession of me. I was so lifted up that I scarcely touched the road as I quietly walked home that night. Every inch was holy ground. For days after that I hardly knew I had a body. I went through the days, working all day and far into the night, and came down to bedtime wondering why in the world I should ever go to bed at all, for there was not the slightest trace of tiredness of any kind. I seemed possessed by life and peace and rest by Christ Himself.

The question came as to whether I should tell this. I shrank from it, but I felt I should and did. After that it was sink or swim before everybody. More than a score of the most strenuous years of my life have gone by since then, but the old trouble has never returned. I have never had such health. But it was more than a physical touch. I seemed to have tapped new life for body, mind, and spirit. After that experience, life for me functioned on a permanently higher level. And I had done nothing but take it!

During the many years that have gone by since then, I have travelled all over the world, frequently lecturing three times a day, and have found time and strength to write *The Christ of the Indian Road* and eleven other books. Yet in the midst of all this, I have never missed, or even been late to, an appointment. The worries that once beset me have long since vanished, and now, in my sixty-third year, I am overflowing with abounding vitality and the joy of serving and living for others.

I suppose that the physical and mental transformation that I have experienced could be picked to pieces psychologically and explained. It does not matter. Life is bigger than processes and overflows and dwarfs them.

This one thing I know: my life was completely transformed and uplifted that night in Luck now, thirty-one years ago, when at the depth of my weakness and depression, a voice said to me: “If you will turn that over to Me and not worry about it, I will take care of it,” and I replied: “Lord, I close the bargain right here.”



## **When The Sheriff Came In My Front Door**

By Homer Croy – Novelist, 150 Pinehurst Avenue, New York, New York.

The bitterest moment of my life occurred one day in 1933 when the sheriff came in the front door and I went out the back. I had lost my home at 10 Standish Road, Forest Hills, Long Island, where my children were born and where I and my family had lived for eighteen years. I had never dreamed that this could happen to me. Twelve years before, I thought I was sitting on top of the world. I had sold the motion-picture rights to my novel *West of the Water Tower* for a top Hollywood price. I lived abroad with my family for two years. We summered in Switzerland and wintered on the French Riviera- just like the idle rich.

I spent six months in Paris and wrote a novel entitled *They Had to See Paris*. Will Rogers appeared in the screen version. It was his first talking picture. I had tempting offers to remain in Hollywood and write several of Will Rogers' pictures. But I didn't. I returned to New York. And my troubles began!

It slowly dawned on me that I had great dormant abilities that I had never developed. I began to fancy myself a shrewd business man. Somebody told me that John Jacob Astor had made millions investing in vacant land in New York. Who was Astor? Just an immigrant peddler with an accent. If he could do it, why couldn't I?... I was going to be rich! I began to read the yachting magazines.

I had the courage of ignorance. I didn't know any more about buying and selling real estate than an Eskimo knows about oil furnaces. How was I to get the money to launch myself on my spectacular financial career? That was simple. I mortgaged my home, and bought some of the finest building lots in Forest Hills. I was going to hold this land until it reached a fabulous price, then sell it and live in luxury-I who had never sold a piece of real estate as big as a doll's handkerchief. I pitied the plodders who slaved in offices for a mere salary. I told myself that God had not seen fit to touch every man with the divine fire of financial genius.

Suddenly, the great depression swept down upon me like a Kansas cyclone and shook me as a tornado would shake a hen coop.

I had to pour \$220 a month into that monster-mouthed piece of Good Earth. Oh, how fast those months came! In addition, I had to keep up the payments on our now mortgaged house and find enough food. I was worried. I tried to write humour for the magazines. My attempts at humour sounded like the lamentations of Jeremiah! I was unable to sell anything. The novel I wrote failed. I ran out of money. I had nothing on which I could borrow money except my typewriter and the gold fillings in my teeth. The milk company stopped delivering milk. The gas company turned off the gas. We had to buy one of those little outdoor camp stoves you see advertised; it had a cylinder of gasoline; you pump it up by hand and it shoots out a flame with a hissing like an angry goose.

We ran out of coal; the company sued us. Our only heat was the fireplace. I would go out at night and pick up boards and left-overs from the new homes that the rich people were building... I who had started out to be one of these rich people.

I was so worried I couldn't sleep. I often got up in the middle of the night and walked for hours to exhaust myself so I could fall asleep. I lost not only the vacant land I had bought, but all my heart's blood that I had poured into it. The bank closed the mortgage on my home and put me and my family out on the street. In some way, we managed to get hold of a few dollars and rent a small apartment. We moved in the last day of 1933. I sat down on a packing case and looked around. An old saying of my mother's came back: "Don't cry over spilt milk."

But this wasn't milk. This was my heart's blood!

After I had sat there a while I said to myself: "Well, I've hit bottom and I've stood it. There's no place to go now but up."

I began to think of the fine things that the mortgage had not taken from me. I still had my health and my friends. I would start again. I would not grieve about the past. I would repeat to myself every day the words I had often heard my mother say about spilt milk.

I put into my work the energy that I had been putting into worrying. Little by little, my situation began to improve. I am almost thankful now that I had to go through all that misery; it gave me strength, fortitude, and confidence. I know now what it means to hit bottom. I know it doesn't kill



you. I know we can stand more than we think we can. When little worries and anxieties and uncertainties try to disturb me now, I banish them by reminding myself of the time I sat on the packing case and said: "I've hit bottom and I've stood it. There is no place to go now but up."

What's the principle here? Don't try to saw sawdust. Accept the inevitable! If you can't go lower, you can try going up.

## **The Toughest Opponent I Ever Fought Was Worry**

By Jack Dempsey

During my career in the ring, I found that Old Man Worry was an almost tougher opponent than the heavyweight boxers I fought. I realised that I had to learn to stop worrying, or worry would sap my vitality and undermine my success. So, little by little, I worked out a system for myself. Here are some of the things I did:

1. To keep up my courage in the ring, I would give myself a pep talk during the fight. For example, while I was fighting Firpo, I kept saying over and over: "Nothing is going to stop me. He is not going to hurt me. I won't feel his blows. I can't get hurt. I am going to keep going, no matter what happens." Making positive statements like that to myself, and thinking positive thoughts, helped me a lot. It even kept my mind so occupied that I didn't feel the blows. During my career, I have had my lips smashed, my eyes cut, my ribs cracked-and Firpo knocked me clear through the ropes, and I landed on a reporter's typewriter and wrecked it. But I never felt even one of Firpo's blows. There was only one blow that I ever really felt. That was the night Lester Johnson broke three of my ribs. The punch never hurt me; but it affected my breathing. I can honestly say I never felt any other blow I ever got in the ring.

2. Another thing I did was to keep reminding myself of the futility of worry. Most of my worrying was done before the big bouts, while I was going through training. I would often lie awake at nights for hours, tossing and worrying, unable to sleep. I would worry for fear I might break my hand or sprain my ankle or get my eye cut badly in the first round so I couldn't co-ordinate my punches. When I got myself into this state of nerves, I used to get out of bed, look into the mirror, and give myself a good talking to. I would say: "What a fool you are to be worrying about something that hasn't happened and may never happen. Life is short. I have only a few years to live, so I must enjoy life." I kept saying to myself: "Nothing is important but my health. Nothing is important but my health." I kept reminding myself that losing sleep and worrying would destroy my health. I found that by saying these things to myself over and over, night

after night, year after year, they finally got under my skin, and I could brush off my worries like so much water.

3. The third-and best-thing I did was pray! While I was training for a bout, I always prayed several times a day. When I was in the ring, I always prayed just before the bell sounded for each round. That helped me fight with courage and confidence. I have never gone to bed in my life without saying a prayer; and I have never eaten a meal in my life without first thanking God for it... Have my prayers been answered? Thousands of times!

## **I Prayed To God To Keep Me Out Of An Orphan's Home**

By Kathleen Halter – Housewife, 1074 Roth, University City 14, Missouri.

As a little child, my life was filled with horror. My mother had heart trouble. Day after day, I saw her faint and fall to the floor. We all feared she was going to die, and I believed that all little girls whose mothers died were sent to the Central Wesleyan Orphans' Home, located in the little town of Warrenton, Missouri, where we lived. I dreaded the thought of going there, and when I was six years old I prayed constantly: "Dear God, please let my mummy live until I am old enough not to go to the orphans' home."

Twenty years later, my brother, Meiner, had a terrible injury and suffered intense pain until he died two years later. He couldn't feed himself or turnover in bed. To deaden his pain, I had to give him morphine hypodermics every three hours, day and night. I did this for two years. I was teaching music at the time at the Central Wesleyan College in Warrenton, Missouri. When the neighbours heard my brother screaming with pain, they would telephone me at college and I would leave my music class and rush home to give my brother another injection of morphine. Every night when I went to bed, I would set the alarm clock to go off three hours later so I would be sure to get up to attend to my brother. I remember that on winter nights I would keep a bottle of milk outside the window, where it would freeze and turn into a kind of ice-cream that I loved to eat. When the alarm went off, this ice cream outside the window gave me an additional incentive to get up.

In the midst of all these troubles, I did two things that kept me from indulging in self-pity and worrying and embittering my life with resentment. First, I kept myself busy teaching music from twelve to fourteen hours a day, so I had little time to think of my troubles; and when I was tempted to feel sorry for myself, I kept saying to myself over and over: "Now, listen, as long as you can walk and feed yourself and are free from intense pain, you ought to be the happiest person in the world. No matter what happens, never forget that as long as you live! Never! Never!"

I was determined to do everything in my power to cultivate an unconscious and continuous attitude of gratefulness for my many blessings.

Every morning when I awoke, I would thank God that conditions were no worse than they were; and I resolved that in spite of my troubles I would be the happiest person in Warrenton, Missouri. Maybe I didn't succeed in achieving that goal, but I did succeed in making myself the most grateful young woman in my town-and probably few of my associates worried less than I did.

This Missouri music teacher applied two principles described in this book: she kept too busy to worry, and she counted her blessings. The same technique may be helpful to you.

## **I Was Acting Like An Hysterical Woman**

By Cameron Shipp – Magazine Writer.

I had been working very happily in the publicity department of the Warner Brothers studio in California for several years. I was a unit man and feature writer. I wrote stories for newspapers and magazines about Warner Brother stars.

Suddenly, I was promoted. I was made the assistant publicity director. As a matter of fact, there was a change of administrative policy, and I was given an impressive title: Administrative Assistant.

This gave me an enormous office with a private refrigerator, two secretaries, and complete charge of a staff of seventy-five writers, exploiters, and radio men. I was enormously impressed. I went straight out and bought a new suit. I tried to speak with dignity. I set up filing systems, made decisions with authority, and ate quick lunches.

I was convinced that the whole public-relations policy of Warner Brothers had descended upon my shoulders. I perceived that the lives, both private and public, of such renowned persons as Bette Davis, Olivia De Havilland, James Cagney, Edward G. Robinson, Errol Flynn, Humphrey Bogart, Ann Sheridan, Alexis Smith, and Alan Hale were entirely in my hands.

In less than a month I became aware that I had stomach ulcers. Probably cancer.

My chief war activity at that time was chairman of the War Activities Committee of the Screen Publicists Guild. I liked to do this work, liked to meet my friends at guild meetings. But these gatherings became matters of dread. After every meeting, I was violently ill. Often I had to stop my car on the way home, pulling myself together before I could drive on. There seemed to be so much to do, so little time in which to do it. It was all vital. And I was woefully inadequate.

I am being perfectly truthful – this was the most painful illness of my entire life. There was always a tight fist in my vitals. I lost weight. I could not sleep. The pain was constant.

So I went to see a renowned expert in internal medicine. An advertising man recommended him. He said this physician had many clients who were advertising men.

This physician spoke only briefly, just enough for me to tell him where I hurt and what I did for a living. He seemed more interested in my job than in my ailments, but I was soon reassured: for two weeks, daily, he gave me every known test. I was probed, explored, X-rayed, and fluoroscoped. Finally, I was instructed to call on him and hear the verdict.

“Mr. Shipp,” he said, leaning back and offering me a cigarette, “we have been through these exhaustive tests. They were absolutely necessary, although I knew of course after my first quick examination that you did not have stomach ulcers.

“But I knew, because you are the kind of man you are and because you do the kind of work you do, that you would not believe me unless I showed you. Let me show you.”

So he showed me the charts and the X-rays and explained them. He showed me I had no ulcers.

“Now,” said the doctor, “this costs you a good deal of money, but it is worth it to you. Here is the prescription: don’t worry.

“Now” – he stopped me as I started to expostulate –; “now, I realise that you can’t follow the prescription immediately, so I’ll give you a crutch. Here are some pills. They contain belladonna. Take as many as you like. When you use these up, come back and I’ll give you more. They won’t hurt you. But they will always relax you.

“But remember: you don’t need them. All you have to do is quit worrying.

“If you do start worrying again, you’ll have to come back here and I’ll charge you a heavy fee again. How about it?”

I wish I could report that the lesson took effect that day and that I quit worrying immediately. I didn’t. I took the pills for several weeks, whenever I felt a worry coming on. They worked. I felt better at once.

But I felt silly taking these pills. I am a big man physically. I am almost as tall as Abe Lincoln was-and I weigh almost two hundred pounds. Yet

here I was taking little white pills to relax myself. I was acting like an hysterical woman. When my friends asked me why I was taking pills, I was ashamed to tell the truth. Gradually I began to laugh at myself. I said: “See here, Cameron Shipp, you are acting like a fool. You are taking yourself and your little activities much, much too seriously. Bette Davis and James Cagney and Edward G. Robinson were world-famous before you started to handle their publicity; and if you dropped dead tonight, Warner Brothers and their stars would manage to get along without you. Look at Eisenhower, General Marshall, MacArthur, Jimmy Doolittle and Admiral King—they are running the war without taking pills. And yet you can’t serve as chairman of the War Activities Committee of the Screen Publicists Guild without taking little white pills to keep your stomach from twisting and turning like a Kansas whirlwind.”

I began to take pride in getting along without the pills. A little while later, I threw the pills down the drain and got home each night in time to take a little nap before dinner and gradually began to lead a normal life. I have never been back to see that physician.

But I owe him much, much more than what seemed like a stiff fee at the time. He taught me to laugh at myself. But I think the really skilful thing he did was to refrain from laughing at me, and to refrain from telling me I had nothing to worry about. He took me seriously. He saved my face. He gave me an out in a small box. But he knew then, as well as I know now, that the cure wasn’t in those silly little pills – the cure was in a change in my mental attitude.

The moral of this story is that many a man who is now taking pills would do better to read Chapter 7, and relax.



## **I Learned To Stop Worrying By Watching My Wife Wash Dishes**

By Reverend William Wood – 204 Hurlbert Street, Charlevoix, Michigan.

A few years ago, I was suffering intensely from pains in my stomach. I would awaken two or three times each night, unable to sleep because of these terrific pains. I had watched my father die from cancer of the stomach, and I feared that I too had a stomach cancer – or, at least, stomach ulcers. So I went to Byrne's Clinic at Petosky, Michigan, for an examination. Dr. Lilga, a stomach specialist, examined me with a fluoroscope and took an X-ray of my stomach. He gave me medicine to make me sleep and assured me that I had no stomach ulcers or cancer. My stomach pains, he said, were caused by emotional strains. Since I am a minister, one of his first questions was: "Do you have an old crank on your church board?"

He told me what I already knew; I was trying to do too much. In addition to my preaching every Sunday and carrying the burdens of the various activities of the church, I was also chairman of the Red Cross, president of the Kiwanis. I also conducted two or three funerals each week and a number of other activities.

I was working under constant pressure. I could never relax. I was always tense, hurried, and high-strung. I got to the point where I worried about everything. I was living in a constant dither. I was in such pain that I gladly acted on Dr. Lilga's advice. I took Monday off each week, and began eliminating various responsibilities and activities.

One day while cleaning out my desk, I got an idea that proved to be immensely helpful. I was looking over an accumulation of old notes on sermons and other memos on matters that were now past and gone. I crumpled them up one by one and tossed them into the wastebasket. Suddenly I stopped and said to myself: "Bill, why don't you do the same thing with your worries that you are doing with these notes? Why don't you crumple up your worries about yesterday's problems and toss them into the wastebasket?" That one idea gave me immediate inspiration-gave me the feeling of a weight being lifted from my shoulders. From that day to this, I

have made it a rule to throw into the wastebasket all the problems that I can no longer do anything about.

Then, one day while wiping the dishes as my wife washed them, I got another idea. My wife was singing as she washed the dishes, and I said to myself: “Look, Bill, how happy your wife is. We have been married eighteen years, and she has been washing dishes all that time. Suppose when we got married she had looked ahead and seen all the dishes she would have to wash during those eighteen years that stretched ahead. That pile of dirty dishes would be bigger than a barn. The very thought of it would have appalled any woman.”

Then I said to myself: “The reason my wife doesn’t mind washing the dishes is because she washes only one day’s dishes at a time.” I saw what my trouble was. I was trying to wash today’s dishes, yesterday’s dishes and dishes that weren’t even dirty yet.

I saw how foolishly I was acting. I was standing in the pulpit, Sunday mornings, telling other people how to live, yet, I myself was leading a tense, worried, hurried existence. I felt ashamed of myself.

Worries don’t bother me any more now. No more stomach pains. No more insomnia. I now crumple up yesterday’s anxieties and toss them into the wastebasket, and I have ceased trying to wash tomorrow’s dirty dishes today.

Do you remember a statement quoted earlier in this book? “The load of tomorrow, added to that of yesterday, carried today, makes the strongest falter.”... Why even try it?

## **I Found The Answer – keep Busy!**

By Del Hughes – Public Accountant, 607 South Euclid Avenue, Bay City, Michigan.

In 1943 I landed in a veterans' hospital in Albuquerque, New Mexico, with three broken ribs and a punctured lung. This had happened during a practice Marine amphibious landing off the Hawaiian Islands. I was getting ready to jump off the barge, on to the beach, when a big breaker swept in, lifted the barge, and threw me off balance and smashed me on the sands. I fell with such force that one of my broken ribs punctured my right lung.

After spending three months in the hospital, I got the biggest shock of my life. The doctors told me that I showed absolutely no improvement. After some serious thinking, I figured that worry was preventing me from getting well. I had been used to a very active life, and during these three months I had been flat on my back twenty-four hours a day with nothing to do but think. The more I thought, the more I worried: worried about whether I would ever be able to take my place in the world. I worried about whether I would remain a cripple the rest of my life, and about whether I would ever be able to get married and live a normal life.

I urged my doctor to move me up to the next ward, which was called the "Country Club" because the patients were allowed to do almost anything they cared to do.

In this "Country Club" ward, I became interested in contract bridge. I spent six weeks learning the game, playing bridge with the other fellows, and reading Culbertson's books on bridge. After six weeks, I was playing nearly every evening for the rest of my stay in the hospital. I also became interested in painting with oils, and I studied this art under an instructor every afternoon from three to five. Some of my paintings were so good that you could almost tell what they were! I also tried my hand at soap and wood carving, and read a number of books on the subject and found it fascinating. I kept myself so busy that I had no time to worry about my physical condition. I even found time to read books on psychology given to me by the Red Cross. At the end of three months, the entire medical staff came to me and congratulated me on "making an amazing improvement".

Those were the sweetest words I had ever heard since the days I was born. I wanted to shout with joy.

The point I am trying to make is this: when I had nothing to do but lie on the flat of my back and worry about my future, I made no improvement whatever. I was poisoning my body with worry. Even the broken ribs couldn't heal. But as soon as I got my mind off myself by playing contract bridge, painting oil pictures, and carving wood, the doctors declared I made "an amazing improvement".

I am now leading a normal healthy life, and my lungs are as good as yours.

Remember what George Bernard Shaw said? "The secret of being miserable is to have the leisure to bother about whether you are happy or not." Keep active, keep busy!

## **Time Solves A Lot Of Things**

By Louis T. Montant, Jr. – Sales and Market Analyst 114 West 64th Street, New York, New York.

Worry caused me to lose ten years of my life. Those ten years should have been the most fruitful and richest years of any young man's life-the years from eighteen to twenty-eight.

I realise now that losing those years was no one's fault but my own.

I worried about everything: my job, my health, my family, and my feeling of inferiority. I was so frightened that I used to cross the street to avoid meeting people I knew. When I met a friend on the street, I would often pretend not to notice him, because I was afraid of being snubbed.

I was so afraid of meeting strangers – so terrified in their presence – that in one space of two weeks I lost out on three different jobs simply because I didn't have the courage to tell those three different prospective employers what I knew I could do.

Then one day eight years ago, I conquered worry in one afternoon and have rarely worried since then. That afternoon I was in the office of a man who had had far more troubles than I had ever faced, yet he was one of the most cheerful men I had ever known. He had made a fortune in 1929, and lost every cent. He had made another fortune in 1933, and lost that; and another fortune in 1937, and lost that, too. He had gone through bankruptcy and had been hounded by enemies and creditors. Troubles that would have broken some men and driven them to suicide rolled off him like water off a duck's back.

As I sat in his office that day eight years ago, I envied him and wished that God had made me like him.

As we were talking, he tossed a letter to me that he had received that morning and said: "Read that."

It was an angry letter, raising several embarrassing questions. If I had received such a letter, it would have sent me into a tailspin. I said: "Bill, how are you going to answer it?"

"Well," Bill said, "I'll tell you a little secret. Next time you've really got something to worry about, take a pencil and a piece of paper, and sit down

and write out in detail just what's worrying you. Then put that piece of paper in the lower right-hand drawer of your desk. Wait a couple of weeks, and then look at it. If what you wrote down still worries you when you read it, put that piece of paper back in your lower right-hand drawer. Let it sit there for another two weeks. It will be safe there. Nothing will happen to it. But in the meantime, a lot may happen to the problem that is worrying you. I have found that, if only I have patience, the worry that is trying to harass me will often collapse like a pricked balloon."

That bit of advice made a great impression on me. I have been using Bill's advice for years now, and, as a result, I rarely worry about anything.

Times solves a lot of things. Time may also solve what you are worrying about today.

## **I Was Warned Not To Try To Speak Or To Move Even A Finger**

By Joseph L. Ryan – Supervisor, Foreign Division, Royal Typewriter Company 51 Judson Place, Rockville Centre, Long Island, New York.

Several years ago I was a witness in a lawsuit that caused me a great deal of mental strain and worry. After the case was over, and I was returning home in the train, I had a sudden and violent physical collapse. Heart trouble. I found it almost impossible to breathe.

When I got home the doctor gave me an injection. I wasn't in bed-I hadn't been able to get any farther than the living-room settee. When I regained consciousness, I saw that the parish priest was already there to give me final absolution!

I saw the stunned grief on the faces of my family. I knew my number was up. Later, I found out that the doctor had prepared my wife for the fact that I would probably be dead in less than thirty minutes. My heart was so weak I was warned not to try to speak or to move even a finger.

I had never been a saint, but I had learned one thing – not to argue with God. So I closed my eyes and said: “Thy will be done... If it has to come now, Thy will be done.”

As soon as I gave in to that thought, I seemed to relax all over. My terror disappeared, and I asked myself quickly what was the worst that could happen now. Well, the worst seemed to be a possible return of the spasms, with excruciating pains – then all would be over. I would go to meet my Maker and soon be at peace.

I lay on that settee and waited for an hour, but the pains didn't return. Finally, I began to ask myself what I would do with my life if I didn't die now. I determined that I would exert every effort to regain my health. I would stop abusing myself with tension and worry and rebuild my strength.

That was four years ago. I have rebuilt my strength to such a degree that even my doctor is amazed at the improvement my cardiograms show. I no longer worry. I have a new zest for life. But I can honestly say that if I hadn't faced the worst- my imminent death-and then tried to improve upon

it, I don't believe I would be here today. If I hadn't accepted the worst, I believe I would have died from my own fear and panic.

Mr. Ryan is alive today because he made use of the principle described in the Magic Formula – FACE THE WORST THAT CAN HAPPEN.



## **I Am A Great Dismissor**

By Ordway Tead – Chairman of the Board of Higher Education New York, New York.

WORRY is a habit-a habit that I broke long ago. I believe that my habit of refraining from worrying is due largely to three things.

First: I am too busy to indulge in self-destroying anxiety. I have three main activities each one of which should be virtually a full-time job in itself. I lecture to large groups at Columbia University: I am also chairman of the Board of Higher Education of New York City. I also have charge of the Economic and Social Book Department of the publishing firm of Harper and Brothers. The insistent demands of these three tasks leave me no time to fret and stew and run around in circles.

Second: I am a great dismissor. When I turn from one task to another, I dismiss all thoughts of the problems I had been thinking about previously. I find it stimulating and refreshing to turn from one activity to another. It rests me. It clears my mind.

Third: I have had to school myself to dismiss all these problems from my mind when I close my office desk. They are always continuing. Each one always has a set of unsolved problems demanding my attention. If I carried these issues home with me each night, and worried about them, I would destroy my health; and, in addition, I would destroy all ability to cope with them.

Ordway Tead is a master of the Four Good Working Habits. Do you remember what they are?

## **If I Had Not Stopped Worrying, I Would Have Been In My Grave Long Ago**

By Connie Mack

I have been in professional baseball for over sixty-three years. When I first started, back in the eighties, I got no salary at all. We played on vacant lots, and stumbled over tin cans and discarded horse collars. When the game was over, we passed the hat. The pickings were pretty slim for me, especially since I was the main support of my widowed mother and my younger brothers and sisters. Sometimes the ball team would have to put on a strawberry supper or a clambake to keep going.

I have had plenty of reason to worry. I am the only baseball manager who ever finished in last place for seven consecutive years. I am the only manager who ever lost eight hundred games in eight years. After a series of defeats, I used to worry until I could hardly eat or sleep. But I stopped worrying twenty-five years ago, and I honestly believe that if I hadn't stopped worrying then, I would have been in my grave long ago.

As I looked back over my long life (I was born when Lincoln was President), I believe I was able to conquer worry by doing these things:

1. I saw how futile it was. I saw it was getting me nowhere and was threatening to wreck my career.

2. I saw it was going to ruin my health.

3. I kept myself so busy planning and working to win games in the future that I had no time to worry over games that were already lost.

4. I finally made it a rule never to call a player's attention to his mistakes until twenty-four hours after the game. In my early days, I used to dress and undress with the players. If the team had lost, I found it impossible to refrain from criticising the players and from arguing with them bitterly over their defeats. I found this only increased my worries. Criticising a player in front of the others didn't make him want to co-operate. It really made him bitter. So, since I couldn't be sure of controlling myself and my tongue immediately after a defeat, I made it a rule never to see the players right after a defeat. I wouldn't discuss the defeat with them until the next day. By that time, I had cooled off, the mistakes didn't loom so large, and I could

talk things over calmly and the men wouldn't get angry and try to defend themselves.

5. I tried to inspire players by building them up with praise instead of tearing them down with faultfinding. I tried to have a good word for everybody.

6. I found that I worried more when I was tired; so I spend ten hours in bed every night, and I take a nap every afternoon. Even a five-minute nap helps a lot.

7. I believe I have avoided worries and lengthened my life by continuing to be active. I am eighty-five, but I am not going to retire until I begin telling the same stories over and over. When I start doing that, I'll know then that I am growing old.

Connie Mack never read a book on HOW TO STOP WORRYING so he made out his own rules. Why don't YOU make a list of the rules you have found helpful in the past and write them out here?

Ways I Have Found Helpful in Overcoming Worry:

1 \_\_\_\_

2 \_\_\_\_

3 \_\_\_\_

4 \_\_\_\_

## **One At A Time Gentleman, One At A Time**

By John Homer Miller – Author of Take a Look at Yourself.

I Discovered years ago that I could not escape my worries by trying to ran away from them, but that I could banish them by changing my mental attitude toward them. I discovered that my worries were not outside but inside myself.

As the years have gone by, I have found that time automatically takes care of most of my worries. In fact, I frequently find it difficult to remember what I was worrying about a week ago. So I have a rule: never to fret over a problem until it is at least a week old. Of course, I can't always put a problem completely out of mind for a week at a time, but I can refuse to allow it to dominate my mind until the allotted seven days have passed, either the problem has solved itself or I have so changed my mental attitude that it no longer has the power to trouble me greatly.

I have been greatly helped by reading the philosophy of Sir William Osier, a man who was not only a great physician, but a great artist in the greatest of all arts: the art of living. One of his statements has helped me immensely in banishing worries. Sir William said, at a dinner given in his honour: "More than to anything else, I owe whatever success I have had to the power of settling down to the day's work and trying to do it well to the best of my ability and letting the future take care of itself."

In handling troubles, I have taken as my motto the words of an old parrot that my father used to tell me about. Father told me of a parrot that was kept in a cage hanging over the doorway in a hunting club in Pennsylvania. As the members of the club passed through the door, the parrot repeated over and over the only words he knew: "One at a time, gentlemen, one at a time." Father taught me to handle my troubles that way: "One at a time, gentlemen, one at a time." I have found that taking my troubles one at a time has helped me to maintain calm and composure amidst pressing duties and unending engagements. "One at a time, gentlemen, one at a time."

Here again, we have one of the basic principles in conquering worry: **LIVE IN DAYTIGHT COMPARTMENTS**. Why don't you turn back and read that chapter again?

## **I Now Look For The Green Light**

By Joseph M. Cotter – 1534 Fargo Avenue, Chicago, Illinois.

From the time I was a small boy, throughout the early stages of young manhood, and during my adult life, I was a professional worrier. My worries were many and varied. Some were real; most of them were imaginary. Upon rare occasions I would find myself without anything to worry about – then I would worry for fear I might be overlooking something.

Then, two years ago, I started out on a new way of living. This required making a self-analysis of my faults – and a very few virtues-a “searching and fearless moral inventory” of myself. This brought out clearly what was causing all this worry.

The fact was that I could not live for today alone. I was fretful of yesterday’s mistakes and fearful of the future.

I was told over and over that “today was the tomorrow I had worried about yesterday”. But it wouldn’t work on me. I was advised to live on a twenty-four-hour programme. I was told that today was the only day over which I had any control and that I should make the most of my opportunities each day. I was told that if I did that, I would be so busy I would have no time to worry about any other day-past or future. That advise was logical, but somehow I found it hard to put these darned ideas to work for me.

Then like a shot from out of the dark, I found the answer and where do you suppose I found it? On a North-western Railroad platform at seven P.M. on May 31, 1945. It was an important hour for me. That is why I remember it so clearly.

We were taking some friends to the train. They were leaving on The City of Los Angeles, a streamliner, to return from a vacation. War was still on-crowds were heavy that year. Instead of boarding the train with my wife, I wandered down the tracks towards the front of the train. I stood looking at the big shiny engine for a minute. Presently I looked down the track and saw a huge semaphore. An amber light was showing. Immediately this light turned to a bright green. At that moment, the engineer started clanging a

bell; I heard the familiar “All aboard!” and, in a matter of seconds, that huge streamliner began to move out of that station on its 2,300-mile trip.

My mind started spinning. Something was trying to make sense to me. I was experiencing a miracle. Suddenly it dawned on me. The engineer had given me the answer I had been seeking. He was starting out on that long journey with only one green light to go by. If I had been in his place, I would want to see all the green lights for the entire journey. Impossible, of course, yet that was exactly what I was trying to do with my life-sitting in the station, going no place, because I was trying too hard to see what was ahead for me.

My thoughts kept coming. That engineer didn't worry about trouble that he might encounter miles ahead. There probably would be some delays, some slowdowns, but wasn't that why they had signal systems? Amber lights-reduce speed and take it easy. Red lights-real danger up ahead-stop. That was what made train travel safe. A good signal system.

I asked myself why I didn't have a good signal system for my life. My answer was-I did have one. God had given it to me. He controls it, so it has to be foolproof. I started looking for a green light. Where could I find it? Well, if God created the green lights, why not ask Him? I did just that.

And now by praying each morning, I get my green light for that day. I also occasionally get amber lights that slow me down. Sometimes I get red lights that stop me before I crack up. No more worrying for me since that day two years ago when I made this discovery. During those two years, over seven hundred green lights have shown for me, and the trip through life is so much easier without the worry of what colour the next light will be. No matter what colour it may be, I will know what to do.

## **How John D. Rockefeller Lived on Borrowed Time for Forty-five Tears**

John D. Rockefeller, Sr., had accumulated his first million at the age of thirty-three. At the age of forty-three, he had built up the largest monopoly the world has ever seen the great Standard Oil Company. But where was he at fifty-three? Worry had got him at fifty-three. Worry and high-tension living had already wrecked his health. At fifty-three he “looked like a mummy,” says John K. Winkler, one of his biographers.

At fifty-three, Rockefeller was attacked by mystifying digestive maladies that swept away his hair, even the eyelashes and all but a faint wisp of eyebrow. “So serious was his condition,” says Winkler, “that at one time John D. was compelled to exist on human milk.” According to the doctors, he had alopecia, a form of baldness that often starts with sheer nerves. He looked so startling, with his stark bald dome, that he had to wear a skullcap. Later, he had wigs made-\$500 apiece-and for the rest of his life he wore these silver wigs.

Rockefeller had originally been blessed with an iron constitution. Reared on a farm, he had once had stalwart shoulders, an erect carriage, and a strong, brisk gait.

Yet at only fifty-three when most men are at their prime – his shoulders drooped and he shambled when he walked. “When he looked in a glass,” says John T. Flynn, another of his biographers, “he saw an old man. The ceaseless work, the endless worry, the streams of abuse, the sleepless nights, and the lack of exercise and rest” had exacted their toll; they had brought him to his knees. He was now the richest man in the world; yet he had to live on a diet that a pauper would have scorned. His income at the time was a million dollars a week – but two dollars a week would probably have paid for all the food he could eat. Acidulated milk and a few biscuits were all the doctors would allow him. His skin had lost its colour – it looked like old parchment drawn tight across his bones. And nothing but medical care, the best money could buy, kept him from dying at the age of fifty-three.

How did it happen? Worry. Shock. High-pressure and high-tension living. He “drove” himself literally to the edge of the grave. Even at the age of

twenty-three, Rockefeller was already pursuing his goal with such grim determination that, according to those who knew him, “nothing lightened his countenance save news of a good bargain.” When he made a big profit, he would do a little war dance-throw his hat on the floor and break into a jig. But if he lost money, he was ill! He once shipped \$40,000 worth of grain by way of the Great Lakes. No insurance. It cost too much: \$150. That night a vicious storm raged over Lake Erie. Rockefeller was so worried about losing his cargo that when his partner, George Gardner, reached the office in the morning, he found John D. Rockefeller there, pacing the floor.

“Hurry,” he quavered. “Let’s see if we can takeout insurance now, if it isn’t too late!” Gardner rushed uptown and got the insurance; but when he returned to the office, he found John D. in an even worse state of nerves. A telegram had arrived in the meantime: the cargo had landed, safe from the storm. He was sicker than ever now because they had “wasted” the \$150! In fact, he was so sick about it that he had to go home and take to his bed. Think of it! At that time, his firm was doing gross business of \$500,000 a year – yet he made himself so ill over \$150 that he had to go to bed.

He had no time for play, no time for recreation, no time for anything except making money and teaching Sunday school. When his partner, George Gardner, purchased a second-hand yacht, with three other men, for \$2,000, John D. was aghast, refused to go out in it. Gardner found him working at the office one Saturday afternoon, and pleaded: “Come on, John, let’s go for a sail. It will do you good. Forget about business. Have a little fun.” Rockefeller glared. “George Gardner,” he warned, “you are the most extravagant man I ever knew. You are injuring your credit at the banks-and my credit too. First thing you know, you’ll be wrecking our business. No, I won’t go on your yacht-I don’t ever want to see it!” And he stayed plugging in the office all Saturday afternoon.

The same lack of humour, the same lack of perspective, characterised John D. all through his business career. Years later he said: “I never placed my head upon the pillow at night without reminding myself that my success might be only temporary.”

With millions at his command, he never put his head upon his pillow without worrying about losing his fortune. No wonder worry wrecked his health. He had no time for play or recreation, never went to the theatre,



never played cards, never went to a party. As Mark Hanna said, the man was mad about money. "Sane in every other respect, but mad about money." Rockefeller had once confessed to a neighbour in Cleveland, Ohio, that he "wanted to be loved"; yet he was so cold and suspicious that few people even liked him. Morgan once balked at having to do business with him at all. "I don't like the man," he snorted. "I don't want to have any dealings with him." Rockefeller's own brother hated him so much that he removed his children's bodies from the family plot. "No one of my blood," he said, "will ever rest in land controlled by John D." Rockefeller's employees and associates lived in holy fear of him, and here is the ironic part: he was afraid of them – afraid they would talk outside the office and "give secrets away".

He had so little faith in human nature that once, when he signed a ten-year contract with an independent refiner, he made the man promise not to tell anyone, not even his wife! "Shut your mouth and ran your business" – that was his motto. Then at the very peak of his prosperity, with gold flowing into his coffers like hot yellow lava pouring down the sides of Vesuvius, his private world collapsed. Books and articles denounced the robber-baron war of the Standard Oil Company! – secret rebates with railroads, the ruthless crashing of all rivals. In the oil fields of Pennsylvania, John D. Rockefeller was the most hated man on earth. He was hanged in effigy by the men he had crushed. Many of them longed to tie a rope around his withered neck and hang him to the limb of a sour-apple tree. Letters breathing fire and brimstone poured into his office -letters threatening his life.

He hired bodyguards to keep his enemies from killing him. He attempted to ignore this cyclone of hate. He had once said cynically: "You may kick me and abuse me provided you will let me have my own way." But he discovered that he was human after all. He couldn't take hate -and worry too. His health began to crack. He was puzzled and bewildered by this new enemy-illness-which attacked him from within. At first "he remained secretive about his occasional indispositions," tried to put his illness out of his mind. But insomnia, indigestion, and the loss of his hair-all physical symptoms of worry and collapse-were not to be denied. Finally, his doctors told him the shocking truth. He could take his choice: his money and his

worries-or his life. They warned him he must either retire or die. He retired. But before he retired, worry, greed, fear had already wrecked his health.

When Ida Tarbell, America's most celebrated female writer of biographies, saw him, she was shocked. She wrote: "An awful age was in his face. He was the oldest man I have ever seen." Old? Why, Rockefeller was then several years younger than General MacArthur was when he recaptured the Philippines! But he was such a physical wreck that Ida Tarbell pitied him. She was working at that time on her powerful book which condemned the Standard Oil and all that it stood for; she certainly had no cause to love the man who had built up this "octopus". Yet, she said that when she saw John D. Rockefeller teaching a Sunday-school class, eagerly watching the faces of all those around him – "I had a feeling which I had not expected, and which time intensified. I was sorry for him. I know no companion so terrible as fear."

When the doctors undertook to save Rockefeller's life, they gave him three rules-three rules which he observed, to the letter, for the rest of his life. Here they are:

1. Avoid worry. Never worry about anything, under any kind of circumstances.
2. Relax, and take plenty of mild exercise in the open air.
3. Watch your diet. Always stop eating while you're still a little hungry.

John D. Rockefeller obeyed those rules; and they probably saved his life. He retired. He learned to play golf. He went in for gardening. He chatted with his neighbours. He played games. He sang songs.

But he did something else too. "During days of torture and nights of insomnia," says Winkler, "John D. had time for reflection." He began to think of other people. He stopped thinking, for once, of how much money he could get; and he began to wonder how much that money could buy in terms of human happiness.

In short, Rockefeller now began to give his millions away! Some of the time it wasn't easy. When he offered money to a church, pulpits all over the country thundered back with cries of "tainted money!" But he kept on giving. He learned of a starving little college on the shores of Lake Michigan that was being foreclosed because of its mortgage. He came to its

rescue and poured millions of dollars into that college and built it into the now world-famous University of Chicago. He tried to help the Negroes. He gave money to Negro universities like Tuskegee College, where funds were needed to carry on the work of George Washington Carver. He helped to fight hookworm. When Dr. Charles W. Stiles, the hookworm authority, said: "Fifty cents' worth of medicine will cure a man of this disease which ravages the South-but who will give the fifty cents?" Rockefeller gave it. He spent millions on hookworm, stamping out the greatest scourge that has ever handicapped the South. And then he went further. He established a great international foundation – the Rockefeller Foundation – which was to fight disease and ignorance all over the world.

I speak with feeling of this work, for there is a possibility that I may owe my life to the Rockefeller Foundation. How well I remember that when I was in China in 1932, cholera was raging all over the nation. The Chinese peasants were dying like flies; yet in the midst of all this horror, we were able to go to the Rockefeller Medical College in Peking and get a vaccination to protect us from the plague. Chinese and "foreigners" alike, we were able to do that. And that was when I got my first understanding of what Rockefeller's millions were doing for the world.

Never before in history has there ever been anything even remotely like the Rockefeller Foundation. It is something unique. Rockefeller knew that all over the world there are many fine movements that men of vision start. Research is undertaken; colleges are founded; doctors struggle on to fight a disease-but only too often this high-minded work has to die for lack of funds. He decided to help these pioneers of humanity – not to "take them over", but to give them some money and help them help themselves. Today you and I can thank John D. Rockefeller for the miracles of penicillin, and for dozens of other discoveries which his money helped to finance. You can thank him for the fact that your children no longer die from spinal meningitis, a disease that used to kill four out of five. And you can thank him for part of the inroads we have made on malaria and tuberculosis, on influenza and diphtheria, and many other diseases that still plague the world.

And what about Rockefeller? When he gave his money away, did he gain peace of mind? Yes, he was contented at last. "If the public thought of him

after 1900 as brooding over the attacks on the Standard Oil,” said Allan Kevins, “the public was much mistaken.”

Rockefeller was happy. He had changed so completely that he didn’t worry at all. In fact, he refused even to lose one night’s sleep when he was forced to accept the greatest defeat of his career!

That defeat came when the corporation he had built, the huge Standard Oil, was ordered to pay “the heaviest fine in history”. According to the United States Government, the Standard Oil was a monopoly, in direct violation of the antitrust laws. The battle raged for five years. The best legal brains in the land fought on interminably in what was, up to then, the longest court war in history. But Standard Oil lost.

When Judge Kene saw Mountain Landis handed down his decision, lawyers for the defence feared that old John D. would take it very hard. But they didn’t know how much he’d changed.

That night one of the lawyers got John D. on the phone. He discussed the decision as gently as he could, and then said with concern: “I hope you won’t let this decision upset you, Mr. Rockefeller. I hope you’ll get your night’s sleep!”

And old John D.? Why, he crackled right back across the wire: “Don’t worry, Mr. Johnson, I intend to get a night’s sleep. And don’t let it bother you either. Good night!”

That from the man who had once taken to his bed because he had lost \$150! Yes, it took a long time for John D. to conquer worry. He was “dying” at fifty-three – but he lived to ninety-eight!

## **Reading A Book On Sex Prevented My Marriage From Going On The Rocks**

By B.R.W.

I hate to make this story anonymous. But it is so intimate that I could not possibly use my name. However, Dale Carnegie will vouch for the truth of this story. I first told it to him twelve years ago.

After leaving college, I got a job with a large industrial organisation, and five years later, this company sent me across the Pacific to act as one of its representatives in the Far East. A week before leaving America, I married the sweetest and most lovable woman I have ever known. But our honeymoon was a tragic disappointment for both of us especially for her. By the time we reached Hawaii she was so disappointed, so heartbroken, that she would have returned to the States, had she not been ashamed to face her old friends and admit failure in what can be – and should be – life's most thrilling adventure.

We lived together two miserable years in the Orient. I was so unhappy that I had sometimes thought of suicide. Then one day I chanced upon a book that changed everything. I have always been a lover of books, and one night while visiting some American friends in the Far East, I was glancing over their well-stocked library when I suddenly saw a book entitled Ideal Marriage, by Dr. Van de Velde. The title sounded like a preachy, goody-goody document. But, out of idle curiosity, I opened it. I saw that it dealt almost entirely with the sexual side of marriage-and dealt with it frankly and without any touch of vulgarity.

If anyone had told me that I ought to read a book on sex, I would have been insulted. Read one? I felt I could write one. But my own marriage was such a bust that I condescended to look this book over, anyway. So I got up the courage to ask my host if I could borrow it. I can truthfully say that reading that book turned out to be one of the important events of my life. My wife also read it. That book turned a tragic marriage into a happy, blissful companionship. If I had a million dollars, I would buy the rights to publish that book and give free copies of it to the countless thousands of bridal couples.

I once read that Dr. John B. Watson, the distinguished psychologist, said: “Sex is admittedly the most important subject in life. It is admittedly the thing which causes the most shipwrecks in the happiness of men and women.”

If Dr. Watson is correct – and I am persuaded that his statement, sweeping as it is, is almost, if not wholly, true – then why does civilisation permit millions of sexual ignoramuses to marry each year and wreck all chances for married happiness?

If we want to know what is wrong with marriage, we ought to read a book entitled *What is Wrong With Marriage?* by Dr. G. V. Hamilton and Kenneth MacGowan. Dr. Hamilton spent four years investigating what is wrong with marriage before writing that book, and he says: “It would take a very reckless psychiatrist to say that most married friction doesn’t find its sources in sexual maladjustment. At any rate, the frictions which arise from other difficulties would be ignored in many, many cases if the sexual relation itself were satisfactory.”

I know that statement is true. I know from tragic experience.

The book that saved my marriage from shipwreck, Dr. Van de Velde’s *Ideal Marriage*, can be found in most large public libraries, or bought at any bookshop. If you want to give a little gift to some bride and groom, don’t give them a carving set. Give them a copy of *Ideal Marriage*. That book will do more to increase their happiness than all the carving sets in the world.

[Note by Dale Carnegie: If you find *Ideal Marriage* too expensive, here is another book I can recommend: *A Marriage Manual*, by Drs. Hannah and Abraham Stone.]

## **I Was Committing Slow Suicide Because I Didn't Know How To Relax**

By Paul Sampson – Direct-Mail Advertising, 12815 Sycamore, Wyandotte, Michigan.

UP to six months ago, I was rushing through life in high gear. I was always tense, never relaxed. I arrived home from work every night worried and exhausted from nervous fatigue. Why? Because no one ever said to me: "Paul, you are killing yourself. Why don't you slow down? Why don't you relax?"

I would get up fast in the morning, eat fast, shave fast, dress fast, and drive to work as if I were afraid the steering wheel would fly out the window if I didn't have a death grip on it. I worked fast, hurried home, and at night I even tried to sleep fast.

I was in such a state that I went to see a famous nerve specialist in Detroit. He told me to relax. (By the way, he gave me the same principles for relaxation that are advocated in Chapter 24 of this book.) He told me to think of relaxing all the time—to think about it when I was working, driving, eating, and trying to go to sleep. He told me that I was committing slow suicide because I didn't know how to relax.

Ever since then I have practised relaxation. When I go to bed at night, I don't try to go to sleep until I've consciously relaxed my body and my breathing. And now I wake up in the morning rested—a big improvement, because I used to wake up in the morning tired and tense. I relax now when I eat and when I drive. To be sure, I am alert when driving, but I drive with my mind now instead of my nerves. The most important place I relax is at my work. Several times a day I stop everything and take inventory of myself to see if I am entirely relaxed. When the phone rings now, no longer do I grab it as though someone were trying to beat me to it; and when someone is talking to me, I'm as relaxed as a sleeping baby.

The result? Life is much more pleasant and enjoyable; and I'm completely free of nervous fatigue and nervous worry.

## **A Real Miracle Happened To Me**

By Mrs. John Burger – 3,940 Colorado Avenue, Minneapolis, Minnesota.

Worry had completely defeated me. My mind was so confused and troubled that I could see no joy in living. My nerves were so strained that I could neither sleep at night nor relax by day. My three young children were widely separated, living with relatives. My husband, having recently returned from the armed service, was in another city trying to establish a law practice. I felt all the insecurities and uncertainties of the postwar readjustment period.

I was threatening my husband's career, my children's natural endowment of a happy, normal home life, and I was also threatening my own life. My husband could find no housing, and the only solution was to build. Everything depended on my getting well. The more I realised this and the harder I would try, the greater would be my fear of failure. Then I developed a fear of planning for any responsibility. I felt that I could no longer trust myself. I felt I was a complete failure.

When all was darkest and there seemed to be no help, my mother did something for me that I shall never forget or cease being grateful for. She shocked me into fighting back. She upbraided me for giving in and for losing control of my nerves and my mind. She challenged me to get up out of bed and fight for all I had. She said I was giving in to the situation, fearing it instead of facing it, running away from life instead of living it.

So I did start fighting from that day on. That very weekend I told my parents they could go home, because I was going to take over; and I did what seemed impossible at the time. I was left alone to care for my two younger children. I slept well, I began to eat better, and my spirits began to improve. A week later when they returned to visit me again, they found me singing at my ironing. I had a sense of well-being because I had begun to fight a battle and I was winning. I shall never forget this lesson... If a situation seems insurmountable, face it! Start fighting! Don't give in!

From that time on I forced myself to work, and lost myself in my work. Finally I gathered my children together and joined my husband in our new home. I resolved that I would become well enough to give my lovely family a strong, happy mother. I became engrossed with plans for our home, plans



for my children, plans for my husband, plans for everything – except for me. I became too busy to think of myself. And it was then that the real miracle happened.

I grew stronger and stronger and could wake up with the joy of well-being, the joy of planning for the new day ahead, the joy of living. And although days of depression did creep in occasionally after that, especially when I was tired, I would tell myself not to think or try to reason with myself on those days and gradually they became fewer and fewer and finally disappeared.

Now, a year later, I have a very happy, successful husband, a beautiful home that I can work in sixteen hours a day, and three healthy, happy children-and for myself, peace of mind!

## Setbacks

By Ferenc Molnar

[Reprinted with permission of the author, from Words to Live By – A Little Treasury of Inspiration and Wisdom, published by Simon and Schuster, Inc., copyright, 1947, by William Nichols.]

Noted Hungarian Playwright “Work is the best narcotic!”

Exactly fifty years ago my father gave me the words I have lived by ever since. He was a physician. I had just started to study law at the Budapest University. I failed one examination. I thought I could not survive the shame so I sought escape in the consolation of failure’s closest friend, alcohol, always at hand: apricot brandy to be exact.

My father called on me unexpectedly. Like a good doctor, he discovered both the trouble and the bottle, in a second. I confessed why I had to escape reality.

The dear old man then and there improvised a prescription. He explained to me that there can be no real escape in alcohol or sleeping pills-or in any drug. For any sorrow there is only one medicine, better and more reliable than all the drugs in the world: work!

How right my father was! Getting used to work might be hard. Sooner or later you succeed. It has, of course, the quality of all the narcotics. It becomes habit-forming. And once the habit is formed, sooner or later, it becomes impossible to break one’s self of it. I have never been able to break myself of the habit for fifty years.

## **I Was So Worried I Didn't Eat A Bite Of Solid Food For Eighteen Days**

By Kathryne Holcombe Farmer – Sheriff's Office, Mobile, Alabama.

Three months ago, I was so worried that I didn't sleep for four days and nights; and I did not eat a bite of solid food for eighteen days. Even the smell of food made me violently sick. I cannot find words to describe the mental anguish I endured. I wonder whether hell has any worse tortures than what I went through. I felt as if I would go insane or die. I knew that I couldn't possibly continue living as I was.

The turning point of my life was the day I was given an advance copy of this book. During the last three months, I have practically lived with this book, studying every page, desperately trying to find a new way of life. The change that has occurred in my mental outlook and emotional stability is almost unbelievable. I am now able to endure the battles of each passing day. I now realise that in the past, I was being driven half mad not by today's problems but by the bitterness and anxiety over something that had happened yesterday or that I feared might happen tomorrow.

But now, when I find myself starting to worry about anything, I immediately stop and start to apply some of the principles I learned from studying this book. If I am tempted to tense up over something that must be done today, I get busy and do it immediately and get it off my mind.

When I am faced with the kind of problems that used to drive me half crazy, I now calmly set about trying to apply the three steps outlined in Chapter 2, Part One. First, I ask myself what is the worst that can possibly happen. Second, I try to accept it mentally. Third, I concentrate on the problem and see how I can improve the worst which I am already willing to accept if I have to.

When I find myself worrying about a thing I cannot change – and do not want to accept – I stop myself short and repeat this little prayer:

“God grant me the serenity  
to accept the things I cannot change,  
the courage to change the things I can,  
and wisdom to know the difference.”

Since reading this book, I am really experiencing a new and glorious way of life. I am no longer destroying my health and happiness by anxiety. I can sleep nine hours a night now. I enjoy my food. A veil has been lifted from me. A door has been opened. I can now see and enjoy the beauty of the world which surrounds me. I thank God for life now and for the privilege of living in such a wonderful world.

May I suggest that you also read this book over: keep it by your bed: underscore the parts that apply to your problems. Study it; use it. For this is not a “reading book” in the ordinary sense; it is written as a “guidebook” to a new way of life!

**END.**

---

[\[1\]](#) Trong H ồ í, cụ Nguyễn Hiến Lê thường ghi tắt tên tác phẩm như vậy (**Goldfish**).

[2] Cuốn *Quảng gánh lo đi và vui sống* (Nxb P. Văn Tươi, 1955), cụ Nguyễn Hiến Lê cũng ghi dịch chung P. Hiếu (theo Nguyễn Hiến Lê, *Mười câu chuyện văn chương*, Trí Đăng, 1975) (**Goldfish**).

[3] Bản in năm 2006, cũng của NXB Văn hóa – Thông tin, ghi giá là 40.000 đồng (**Goldfish**).

[4] Quân tử坦然 坦坦, Tiểu nhân thường thích thích 君子坦蕩蕩,  
小人常慼慼: người quân tử thường bình thản thư thái, kẻ tiểu nhân hay  
luôn buồn bực (trong sách in là Quân tử *thẳng* 坦坦, Tiểu nhân  
*trường* thích thích). [**Goldfish**]



## [5] BỂ THẨM

(năm 1917)

Bể thẩm mệnh mông sóng lụt trời!  
Khách tr ần chèo một lá thuy ền chơi.  
Thuy ền ai ngược gió, ai xuôi gió,  
Coi lại cùng trong bể thẩm thôi!

---

Coi lại cùng trong bể thẩm thôi!  
Nổi chìm, chìm nổi biết bao người  
Kiếp người nghĩ cũng lênh đênh quá,  
Quá cánh bèo trên mặt nước trôi.

---

Quá cánh bèo trên mặt nước trôi,  
Nước trôi bèo nổi, ngán cho đời.  
Cuộc đời đổi đổi, thay thay mãi,  
Trải mấy lần dâu hóa bể khơi.

---

Trải mấy lần dâu hóa bể khơi,  
Một hai ba tuổi, chín mười mười.  
Xiết bao mừng rỡ bao thương xót!  
Khóc mấy mươi phen, mấy trận cười!

---

Khóc mấy mươi phen, mấy trận cười!  
Dấu cười chưa hẳn đã là vui.  
Tr ần vui sao lại cho là tục;  
Mới lọt lòng ra đã khóc r ối.

---

Mới lọt lòng ra đã khóc r ối,  
Kiếp tr ần ngán lắm khách tr ần ơi!  
Một lần mình khóc, lần người khóc,  
Sống thác đôi lần, giọt lệ rơi.

---

Sống thác đôi lần, giọt lệ rơi.  
Cảnh phù du cũng khéo trêu người.  
Bể bao nhiêu nước, bao nhiêu thẩm!

Lấp chẳng đầy, cho tát chẳng vơi!

— Đoàn Như Khuê.

Nguồn: [http://vi.wikisource.org/wiki/B%E1%BB%83\\_th%E1%BA%A3m](http://vi.wikisource.org/wiki/B%E1%BB%83_th%E1%BA%A3m)  
[QuocSan]

[6] Ở cuối sách ông chép lại 32 chuyện thiết, chỉ cho ta biết những người trong truyện đã áp dụng cách diệt ưu tư của họ. Vì sách đã dày quá và những cách ấy cũng không ngoài những điều ông đã chỉ trong những phần trên cho nên chúng tôi bỏ, không dịch.

[7] Những bạn nào buồn rầu vì hay đau vặt nên đọc thêm bài: “*Maladie, nôtre amie*” của Bác sĩ Claude Fresnay trong tạp chí *Guérir* số 179 Novembre 1950, trong đó đại ý nói không người nào là cơ thể không mắc một vài tật. Khi ta đau là cơ thể của ta chống với các chứng đó; bệnh chỉ là một phản động của cơ thể mà cơ thể có mạnh mới phản động được, cho nên những người hay đau vặt thường là những người sống lâu hơn cả. Vậy thì đau vặt đã không đáng cho ta lo, có phần lại đáng mừng nữa.

<sup>[8]</sup> Một nơi ở Mỹ. Đừng lộn với Versailles gần Paris.

[9] Tiếng Pháp là “conditionnement de l’air” phương pháp làm cho nhiệt độ và trạng thái ẩm thấp của không khí trong một phòng thay đổi tùy theo ý muốn của mình.

[\[10\]](#) Tức cuốn *Sống Đẹp*, bản dịch của Nguyễn Hiến Lê, Nxb Văn hóa, 1993.

[\[1\]](#) Nhà bác học Đức nổi danh nhất thế giới bây giờ.



[\[12\]](#) Ở Nữ Ước.

[13] Một phái tôn giáo lập về thế kỷ thứ 17, rất thịnh hành ở Anh và Mỹ.

[14] Trong nguyên văn, tác giả biên rõ địa chỉ ông bà ấy để độc giả ở Mỹ thấy rằng chuyện có thật, chứ không do tưởng tượng. Những địa chỉ thường khó đọc cho người mình, cho nên chúng tôi không chép lại. Những địa chỉ khác cũng vậy.

**[15]** Trước khi thời cơ thuận tiện để tiến binh, binh sĩ tự đào lỗ vùi mình xuống để tránh đạn.

[\[16\]](#) Thượng lương: Cái đòn dông nhà.

[\[17\]](#) Một câu phương ngôn rất thường dùng của người Anh. [It's no use crying over spilt milk. (**QuocSan**)]

[\[18\]](#) Cưa cây.

[\[19\]](#) Võ sĩ vô địch hoàn cầu hạng nặng trong những năm 1928-1929.



[\[20\]](#) Vì đấu giữa trời.

[21] Tỉnh lớn bên Mỹ chia làm nhiều khu, mỗi khu có một tên, còn đường lộ thì không có tên mà đánh dấu bằng số. Khu Broadway và đại lộ số 57 là những nơi ăn chơi có tiếng tại kinh thành Nữ Ước.

[22] Những hàng chữ đó nguyên văn của Robayal d'Omar, chính nghĩa như vậy: Bàn tay linh động vẽ những dấu hiệu trên cát rồi biến mất. Bạn la khóc cũng không thay đổi được một chữ. Lòng kính trời hoặc tài năng của bạn cũng không thay đổi được nửa hàng (Lời chú thích của dịch giả).

[\[23\]](#) Ý nói là vẫn vui vẻ. Đọc đoạn sau sẽ hiểu.

[\[24\]](#) Chúng tôi không chắc rằng câu này đã thiệt của Không Tử.

[25] Thuyết đó cho rằng trí tuệ người ta không thấu đáo được cái tuyệt đối.

[\[26\]](#) Điều gì mình không muốn thì đừng làm cho người khác (**Goldfish**).

[27] Ở Âu Mỹ có nhiều nhà đốt một thứ hơi để đun nấu. Hơi có độc, nếu để cho xì ra mà không đốt nó, thì người phải một lúc sẽ chết.



[28] Hội viên trong câu lạc bộ tới, giao nón cho một người giữ, khi về người này trao trả lại.

[\[29\]](#) Trời với người cùng một thể.

[\[30\]](#) Có lẽ *cơ bản* in sai thành *can đảm*.

[31] Trong phần này tác giả khuyên chúng ta nên trở về tôn giáo và tụng niệm mỗi ngày để diệt ưu tư. Ông đã chứng tỏ rằng phương pháp đó không phải là ủy mị. Dù ủy mị mà tâm hồn được bình thản chẳng hơn là chống cự một cách vô ích với hoàn cảnh để rồi sinh bệnh thần kinh hoặc tự tử ư? Và sách viết cho mọi hạng người, mà thế giới hiện nay già nửa nhân loại còn theo tôn giáo, cho nên chúng ta không cho phần này là dư.

[32] Đạo binh này lấy đức thương người làm căn bản, tế độ những kẻ lầm than làm phương tiện để đạt mục đích cứu vớt linh hồn chúng sinh vì bản hàn mà lạnh lòng với Tôn giáo.

[\[33\]](#) Thomas Jefferson và George Washington là hai vĩ nhân Mỹ, được lịch sử tôn thờ là anh hùng lập quốc.

[\[34\]](#) Xin nhớ ông Lincoln là Tổng thống và Stanton ở dưới quyền ông.

[35] Anh ta vì nghèo phải làm b ỉ trong trường để lấy ti ền ăn học.



[\[36\]](#) Tờ báo ở Nữ Ước, nhưng có một bản in riêng ở Ba Lê và phát hành cùng một ngày với bản ở Nữ Ước.

[\[37\]](#) Bình dân Pháp ít người thạo tiếng Anh.

[\[38\]](#) Có lẽ là *xe lửa* chứ không phải là *xe hơi*. Bản **vv**n ghi là *xe heo* (**Goldfish**).

[39] Bản văn ghi (có phần hợp lý hơn): *Sau một ngày mê mẩn, tôi cùng với ba tôi lên xe trở về Kavenwood. Tối đây hồi hai giờ khuya.* Trong sách thiếu đoạn “lên xe trở về Kavenwood. Tối đây hồi hai giờ” (**Goldfish**).

[40] Năm 1946, nước Pháp đã có 127 sở hướng dẫn nghề nghiệp. Xin bạn coi cuốn: “L’Orientation professionnelle” của Guy Sinor, Nhà xuất bản Presse Universitaires de France Paris 5ème.

[\[41\]](#) Có lẽ là bánh ba tê sô (Pâtés chauds) (**Goldfish**).

[42] Bản **vvn** ghi: ... hạt dẻ rong đường (**Goldfish**).

[43] Người Trung Hoa có câu: “Nhân dục vô nhai, h ồi đầi thị ngạn”: Lòng muốn của loài người không có bờ bến, nhưng ngó lại sau mình thì đó là bờ bến.